

TISインテックグループ 事業説明会（ペイメント）

2019.12.09

TIS株式会社

© 2019 TIS Inc.

（2019年12月9日開催 アナリスト向け事業説明会 プレゼンテーション要旨）



中村 清貴

TIS株式会社
常務執行役員
サービス事業統括本部
デジタルトランスフォーメーション営業企画ユニット担当
ペイメントサービスユニット担当
CreditCube サービスユニット担当
デジタルマーケティングサービスユニット担当



音喜多 功

TIS株式会社
執行役員
サービス事業統括本部
デジタルトランスフォーメーション営業企画ユニット
ジェネラルマネージャー



舘 康二

TIS株式会社
エグゼクティブフェロー
サービス事業統括本部
デジタルトランスフォーメーション営業企画ユニット

© 2019 TIS Inc.

■ 2

(説明省略)

1. TIS・PAYCIERGEの目指す方向
 - 1-1. TISが目指すビジョン
 - 1-2. TISと決済ビジネス
 - 1-3. PAYCIERGEが目指すもの
2. プロセッシング領域における市場変化と戦略
 - 2-1. 決済市場の構造と環境変化
 - 2-2. 領域別戦略
3. Beyond Payment
 - 3-1. 背景と意義
 - 3-2. 各種取組み

(説明省略)

1. TIS・PAYCIERGEの目指す方向

中村 清貴

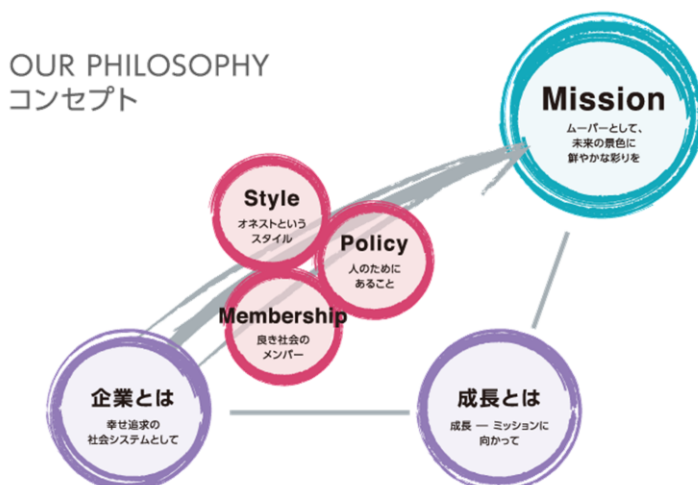
- ・皆様おはようございます。TISの中村です。本日私どもからご紹介させていただくペイメントサービスの事業責任者を務めています。どうぞよろしくお願いいたします。
- ・本日、先ほど紹介のあったとおり当社からの説明は3名で進めさせていただきます。
- ・まず私の方から、TIS及びペイメントサービスのトータルブランド「PAYCIERGE(ペイシェルジュ)」の目指す方向についてご説明申し上げます。



「OUR PHILOSOPHY」は、T I S インテックグループの価値観です。グループの経営、企業活動、役員や社員などの構成員において、大切にしている考え方やあり方を幅広く明確化しており、当社グループのすべての営みはこの「OUR PHILOSOPHY」を軸に行われます。当社グループは、社会に対して果たすべき役割として、「デジタル技術を駆使したムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りをつける」存在を目指してまいります。

Mission (社会に対して果たすべき役割)

デジタル技術を駆使したムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りをつける

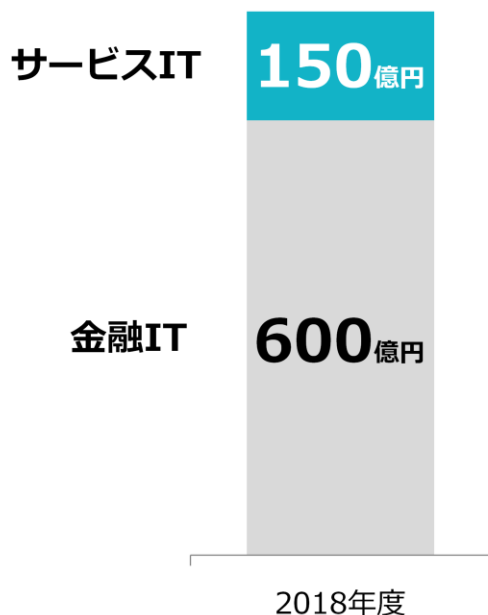


© 2019 TIS Inc.

5

- ・冒頭、私どもTISインテックグループの基本理念である「OUR PHILOSOPHY」について、簡単に述べておきたいと思います。
- ・「OUR PHILOSOPHY」は当社グループの価値観そのものです。私どもが社会において企業活動をする上で、どういう価値観のもとでステークホルダーの皆様と接していくかを表す原則を記載したものです。当社グループの社員が全ての戦略の上位においてしっかりと認識して、この考え方のもとに戦略を進めていくということです。
- ・「Mission(ミッション)」として、「デジタル技術を駆使したムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りをつける」を掲げています。私どもは創業以来、システムインテグレーターという立場でお客様の要求通りにシステムを作り提供することがこれまでの生業でしたが、この言葉の中にあるとおり、ムーバー＝改革をしていく実行者であることを宣言し、未来の景色という表現をしておりますが、将来に向けて社会に価値貢献していきたいという想いを込めています。

決済関連売上高



連結売上高の約2割
750億円が決済

決済がグループの最大の強み
成長エンジン

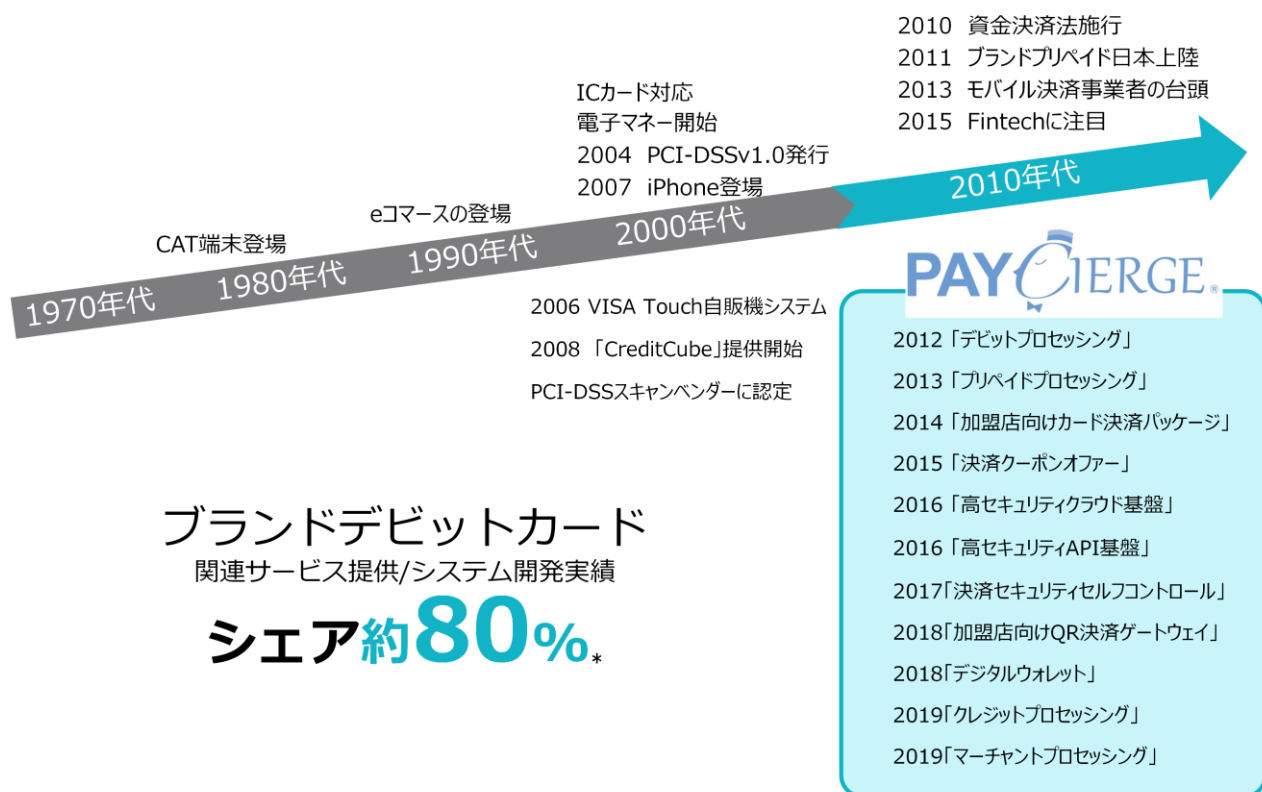
© 2019 TIS Inc.

■ 6

- ・本日テーマに掲げている決済、特にリテール決済の分野については、現時点で「サービスIT」及び「金融IT」の2つのセグメントを合わせて750億円、連結売上高の約2割の事業規模であり、それぞれのセグメントで成長が著しい状況です。
- ・昨今のキャッシュレス化の流れにも乗っており、グループの成長エンジンとして決済事業を推進している次第です。



- ・TISは1971年の創業以来、大手のカード会社様を中心にクレジットの基幹システムの構築に携わってきました。この長年の歴史の中でお客様と共に成長し、特にクレジットの基幹システムの領域では、業界のシェアではナンバーワンだと認識しています。これまでの数十年間、様々な決済の変革の中をお客様と共にご一緒し、成長してきたということを改めて強調しておきたいと思っています。



- ・これも皆様ご存知かと思いますが、2010年代には様々な技術革新と決済の多様化の時代に入ってきています。徐々にご用意するインフラやお客様の要求も多様化してきている中で、当社はクレジットの分野にとどまらずより幅の広いサービス展開を推進してきています。
- ・その代表格の一つとして2010年初めから推進しているブランドデビットカードのサービスがありますが、この取り組みは当初よりサービス型での提供を意識した結果、現時点でブランドデビットカードのシェアは8割となっています。先ほどのクレジットカードの基幹システム開発に続き、サービス事業のところでも高くご評価いただいている状況です。

これまで

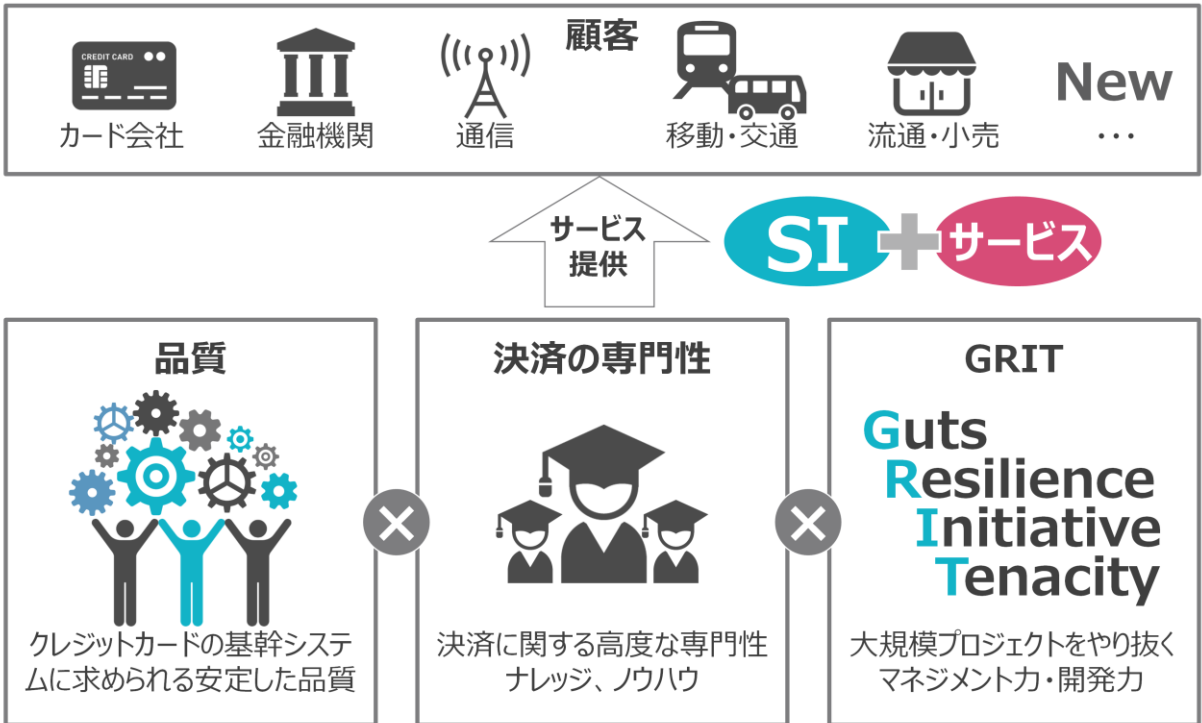
カード会社中心に、SIビジネスを通じて強みを磨いてきた



- ・今申し上げたとおり、私どもは、カード会社や金融機関を中心としたお客様と共に成長してきたSI事業において、決済事業のシステムに求められる高度な品質、決済に携わる約2,000名の従業員が有機的に結びついた専門性、そして、基幹システムの領域をはじめとする大規模なシステム構築のマネジメント力、QCD（品質・コスト・納期）の管理能力を長年の中で培ってきています。

これから

培ってきた強みをサービス型で多様な業界のお客様へ提供



- ・これらの強みは活かした上で、お客様に先んじてサービス型の投資をして、より付加価値の高いサービスをSIとの相乗効果により提供していくということを、ここから先は強く志向していきたいと思っています。
- ・お客様としては、従来からお付き合いいただいているカード会社、金融機関に始まり、異業種からの参入する事業者もたくさん増えてきておりますし、引き合いも頂戴しております。こうした幅広いお客様にこの決済という領域でのサービス提供をSIと合わせて推進していければと思っています。



便利ひろがる新しい社会、その先へ

PAYCIERGEは、リテール決済を必要とするすべての方々に、利便性の高い、安心できるしゅくみを提供するリテール決済ソリューションのトータルブランドです。暮らしの中のさまざまな場所にキャッシュレス決済の便利さがひろがる「新しい社会」を目指し、カード業界で圧倒的なシェアを持つTISの先進的な技術や、豊富なノウハウをいかした、信頼できるシステムと安全な運用を組み合わせることで、ビジネスの成功を幅広くお手伝いします。

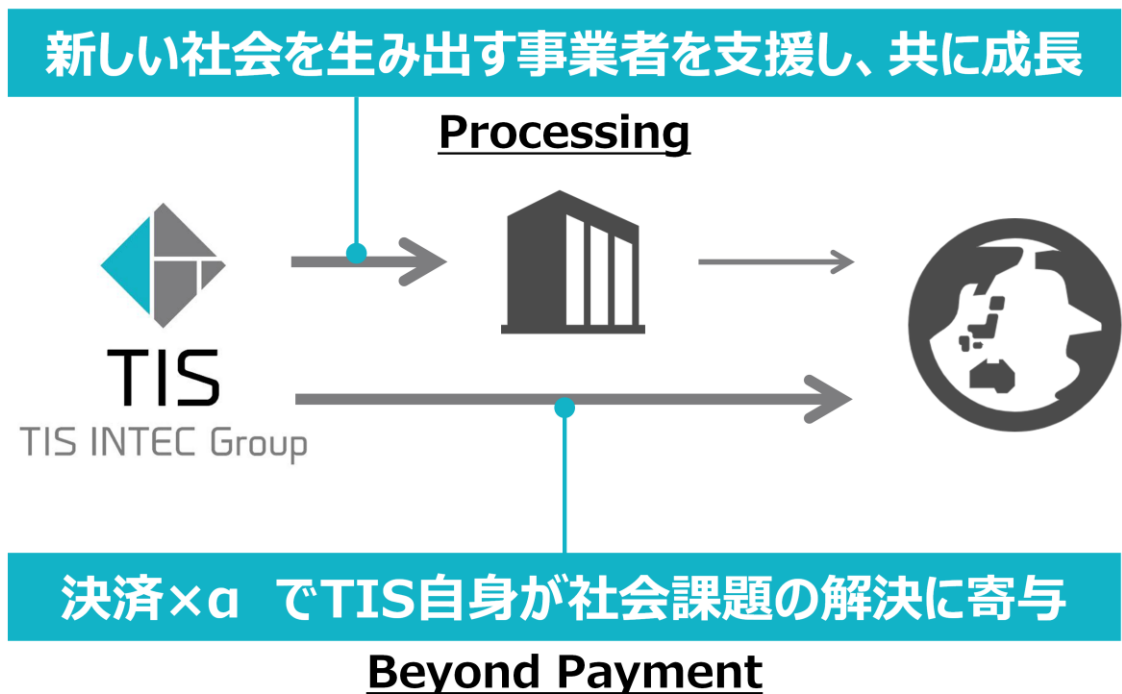
- ・サービス事業の展開に伴い、我々は、決済サービスのトータルブランドを「PAYCIERGE」という形で2014年に定義し、このブランドのもとでサービスを推進しています。



便利ひろがる新しい社会、その先へ

**決済を通じて、
社会に新しい価値をもたらす**

・この「PAYCIERGE」のもとには色々なサービスがありますが、冒頭申し上げたように、社会にどう価値貢献していくかという観点において、我々が決済を通じて社会に新しい価値と変革をもたらすといったことをこのブランドの大方針として進めてきている次第です。



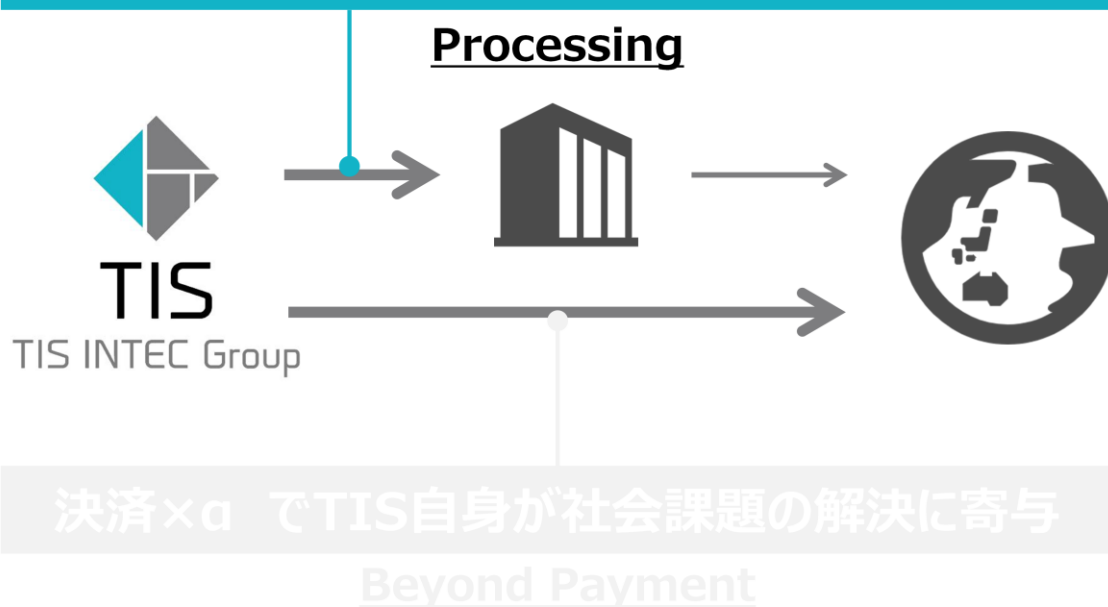
- ・価値貢献の仕方は色々あるかと思いますが、我々としては、現時点で決済事業においては、大きく2つの流れを考えています。
- ・1つめが、従来の取り組みからの延長線上でもあり、変革でもあるのですが、新しい社会を生み出す事業者を支援し、共に成長していくということです。これは冒頭申し上げたカード会社様、金融機関様、ないしは新たに決済に取り組む企業様と共に、新しいサービスの提供を作っていく流れになります。
- ・もう1つは、決済プラスアルファ、TIS自身が新たな価値創造も含めて社会課題の解決に寄与していくような流れを作っていきたいと考えています。
- ・本日はこの2軸でご説明していきたいと思っており、新しい社会を生み出すところの成長に関しては館の方で、そしてBeyond Paymentと銘打っていますが、我々自身が社会課題を解決していくといったところに関しては音喜多の方で説明申し上げたいと思います。
- ・それでは、エグゼクティブフェローの館にバトンタッチしたいと思います。

2. プロセッシング領域における市場変化と戦略

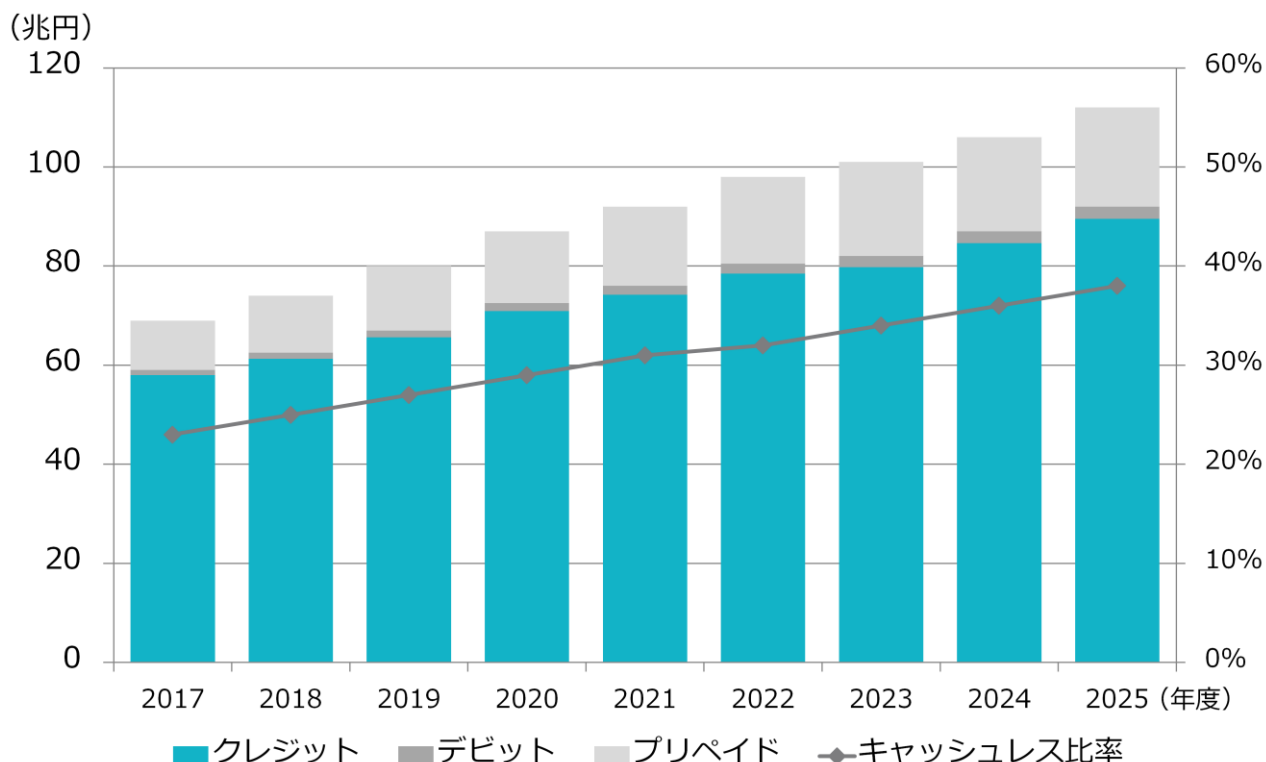
舘 康二

- ・舘です。「PAYCIERGE」に係るサービスの事業企画・推進を担当しています。よろしくお願いいたします。
- ・当社の決済事業における2つの流れのうち、プロセッシング領域における市場変化と戦略についてご説明します。少し長めになりますが、予めご了承下さい。

新しい社会を生み出す事業者を支援し、共に成長



(説明省略)

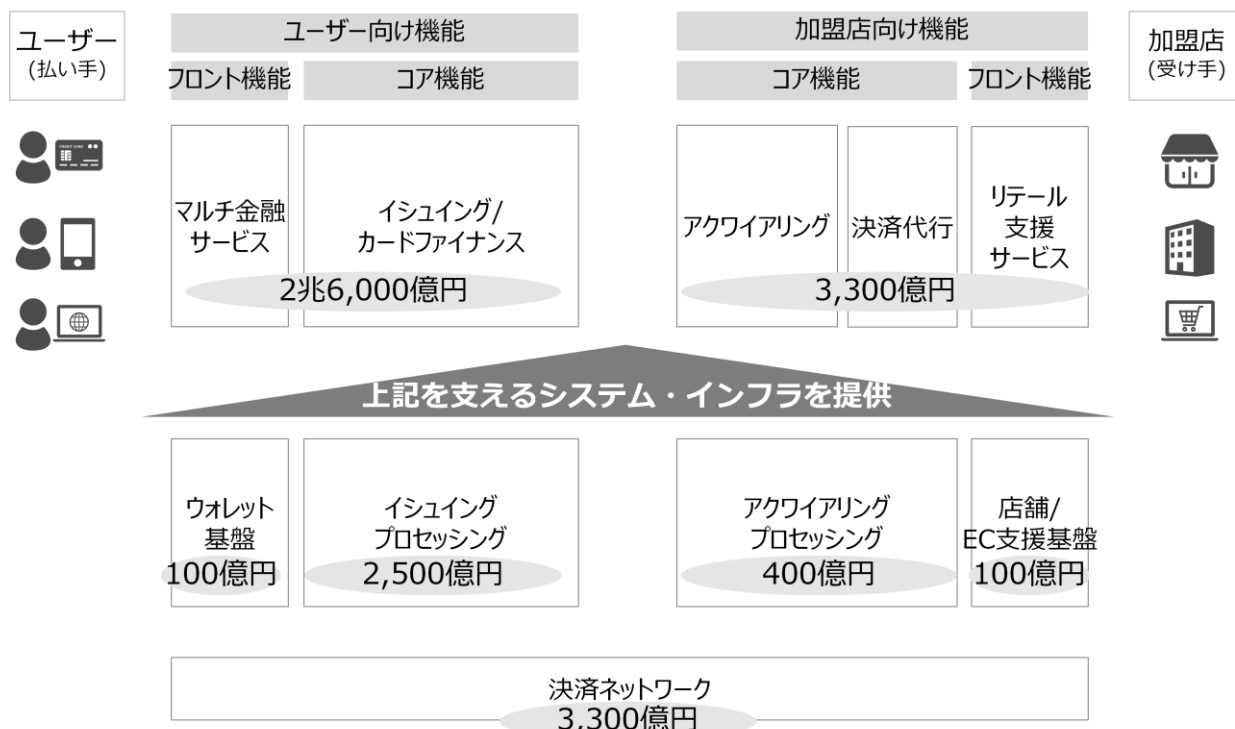


© 2019 TIS Inc.

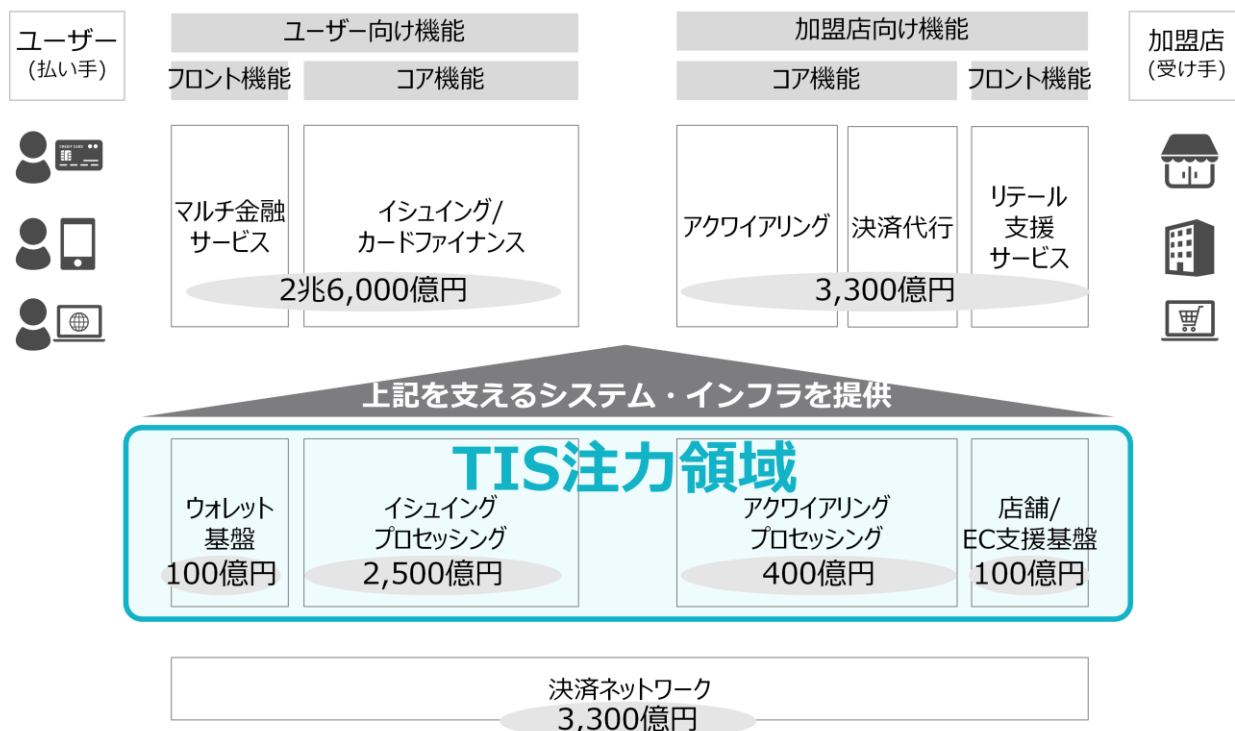
電子決済経営研究所/山本国際コンサルタンツ/カード・ウェブ『電子決済総覧2017-2018』およびNTTデータ経営研究所を元に作成

16

- ・まず市場環境の認識です。
- ・このグラフは日本のキャッシュレス決済比率の推移等を示したグラフです。「キャッシュレス・ビジョン」でも同様の内容が発表されており、大阪万博が開催される2025年度までにキャッシュレス比率を40%まで引き上げることを目標に掲げ、政府を含めて推進している状況にあります。
- ・従って、このキャッシュレス決済というテーマ・領域が今後もしっかりと成長していくであろう認識は皆様もお持ちかと思います。キャッシュレス決済全体の年平均の成長率は6～7%くらいであり、クレジット、デビット、プリペイドという支払い手段別では、クレジットが非常に多い状況が今後も継続するであろうという見方をしています。
- ・昨今、QRコード決済等の普及が著しいのですが、QRコード決済はあくまでも決済のフロントエンド＝エンドユーザーがお店でどういうインターフェースで決済をするかに係るものであり、この裏側の支払い手段として、クレジット＝後払い、デビット＝即時払い、プリペイド＝前払いが紐づいています。その観点から、QRコード決済の伸びは3つの支払い手段全てにプラスの影響をもたらすとご理解いただけるかと思います。



- ・それでは、2025年のキャッシュレス決済の市場規模を分解してご説明いたします。上段が決済事業者の市場です。左側がユーザー＝お金を支払う側、右側が加盟店＝サービス・商品を提供してお金を受け取る側です。なお、ユーザー向け機能は決済の世界ではイシューイングと呼び、加盟店向け機能はアクワイアリングと呼びます。
- ・ユーザー向けと加盟店向けの市場について、それぞれコア機能とフロント機能と分けていますが、コア機能は、例えばイシューイングでいえば会員管理であったり、個人の方々が買い物された金額を債権として管理するところであり、アクワイアリングは、加盟店の管理・審査等です。
- ・このイシューイング、アクワイアリングのコア機能というのは、従来から大手のクレジットカード会社が主に提供している機能ですが、昨今はそこに、よりエンドユーザーに近い領域やより加盟店に近い領域にフロント機能というものが付いてきています。例えば、加盟店側でのQRコード決済の普及といったものです。
- ・私どもの調査からは、2025年における事業者の営業収入は、イシューイング側で2兆6,000億円、アクワイアリング側で3,300億円になるであろうと想定しています。

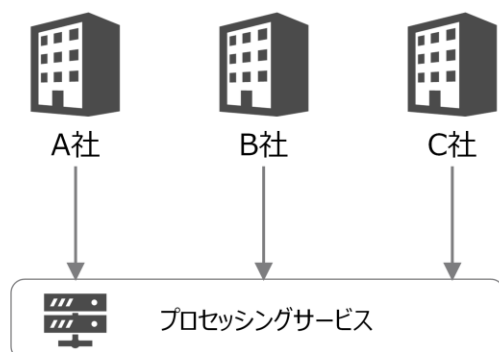


- ・決済事業者を支える機能として、インフラやシステムというものが後ろ側にあり、図の下の方に記載しています。決済の世界は装置産業という性格から、インフラやシステムが非常に重要な役割を果たしています。
- ・主にはプロセッシングとネットワークという領域になりますが、この中で私どもはプロセッシング領域に対して、これまで注力してまいりましたし、今後もこの領域で確固たるポジションを得ていきたいと考えています。
- ・私どもの予測では、プロセッシング領域全体の市場規模は2025年に3,100億円くらいになると見えています。

新たに決済事業に参入する際、低コスト・短期間に決済インフラを構築できるよう、各種決済ソリューションを一括提供するプラットフォームサービス。

プロセッシングサービスのイメージ

- ✓ 共通仕様のシステムをプラットフォームとして構築。
複数の企業にサービス型で提供
- ➔ **低コスト・短期間**での導入が可能



プロセッシングサービスの主な機能

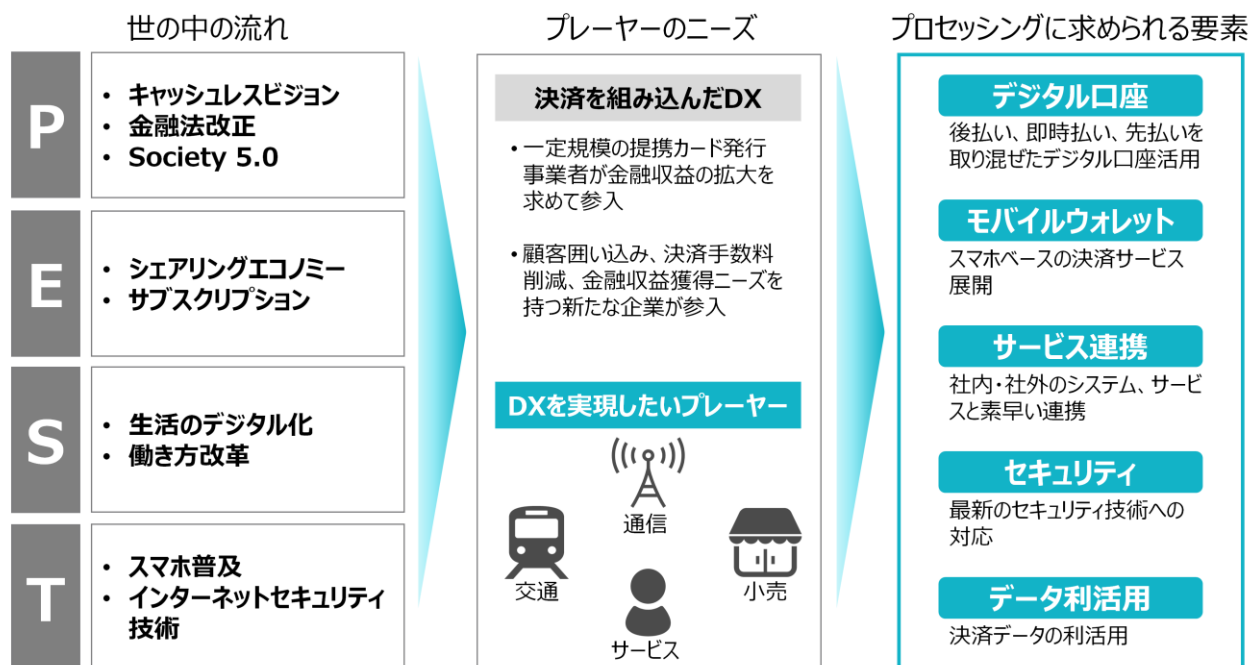
イシューイング (ユーザ向け)

- 会員管理
- カード発行
- 与信管理
- 決済取引処理
- 債権管理
- 会員精算

アクワイアリング (売主向け)

- 加盟店審査
- 加盟店契約管理
- 決済取引処理
- 加盟店精算

・このページには、参考として、プロセッシングサービスとは何かを掲載しています。



DXを目指して自社で決済事業に参入したい事業者が増加

➡デジタル口座、スマホ決済、API化、ID連携、データ利活用などプロセッシングの自営化を図る

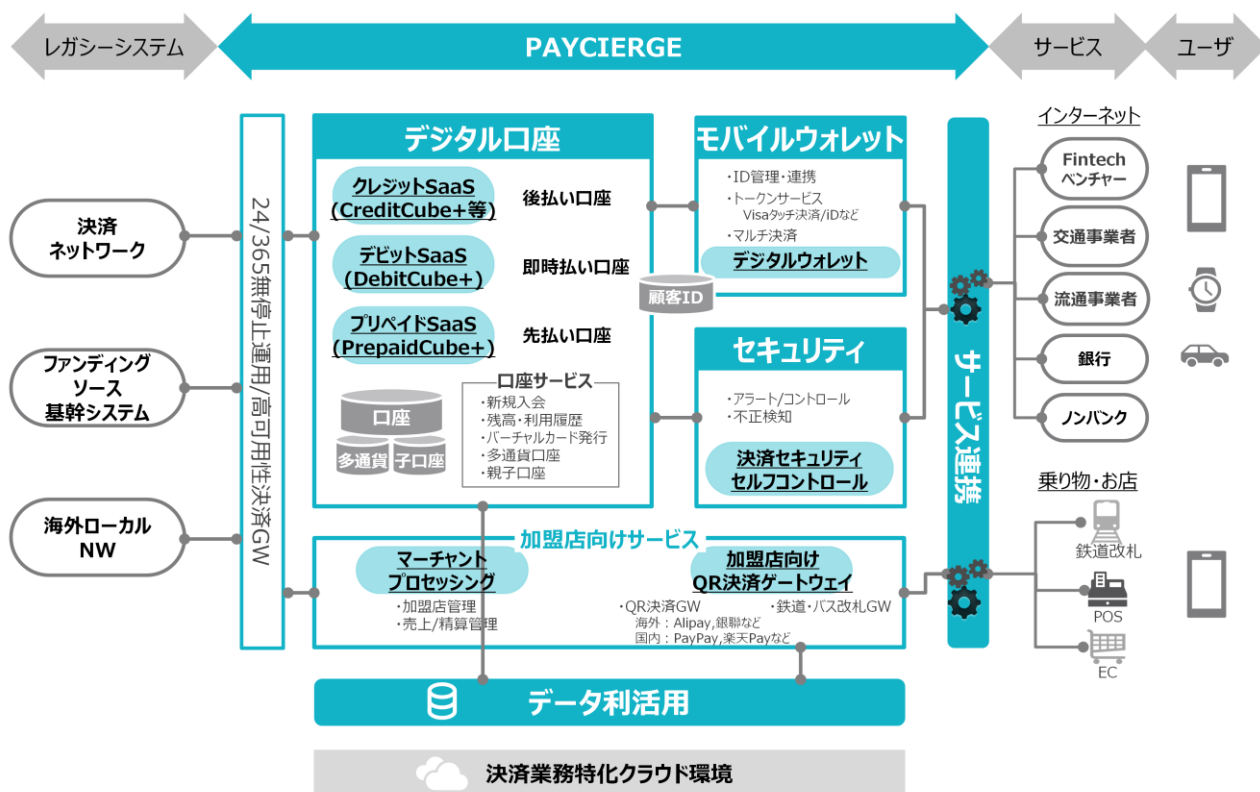
・プロセッシング市場が量的に増えていくだけではなく、質的にも大きな変化し、新たな局面を迎えていることが私どもの取り組みのベースとなっています。

・まず左側の「世の中の流れ」の中で私どもが特に注目しているのが「生活のデジタル化」です。決済は生活のあらゆるところで発生する支払いという行為ですが、決済単独で成長する・変化するというよりも、我々の生活そのものがインターネット化・デジタル化をしていく、こういった社会変化が最も大きな影響要素であろうと見ています。

・「生活のデジタル化」を事業に取り込んでいこうという事業者が非常に増えているということを中央の「プレイヤーのニーズ」で表しています。従来から、百貨店系や航空系をはじめとして提携型によりカードを発行する事業者もいましたが、エンドユーザーの支払うという行為＝決済をうまくデジタルトランスフォーメーション(DX)の活動の中に取り込み、顧客接点を確保したいという事業者が大変増えています。「生活のデジタル化」を自社の本業に取り込んでいく場合に、決済をうまく融合させたいというニーズを持つようになっていきます。

・こうしたDXを実現したいプレイヤーのニーズは、右側にある大きく5つの要素について、これまでの違いや変化が見てとれます。

- ・「デジタル口座」はデジタル化された使いやすいお金にしていくということです。従来のクレジットカード等の決済も当然ながら裏側ではデジタルに処理されているわけですが、表側ではプラスチックカード等の目に見えるものを使ったお店での対面の仕組みが中心でした。それが、インターネット化、デジタル化により、表側も非対面、eコマース、事前決済のような仕組みの口座サービスが求められています。
- ・デジタル化されたお金を取り扱う手段としてユーザーの媒体がプラスチックカードからスマートフォンに変わる、これが2つめの「モバイルウォレット」です。
- ・3つめの「サービス連携」は、DXの実現において重要です。自社の様々なサービスに決済を組み込むにあたりいかに連携しやすくするかという観点や、仲間作り＝協業・アライアンスによるサービス連携においても組み込みやすい決済機能が求められています。
- ・それからインターネットをベースとしますので、従来に比べてより強固な「セキュリティ」が求められますし、それらの決済手段や顧客接点で得られるデータをいかに自社の事業に取り込むのか、「データ利活用」といった観点が従来のプロセッシングとは質的に異なる要素になっています。



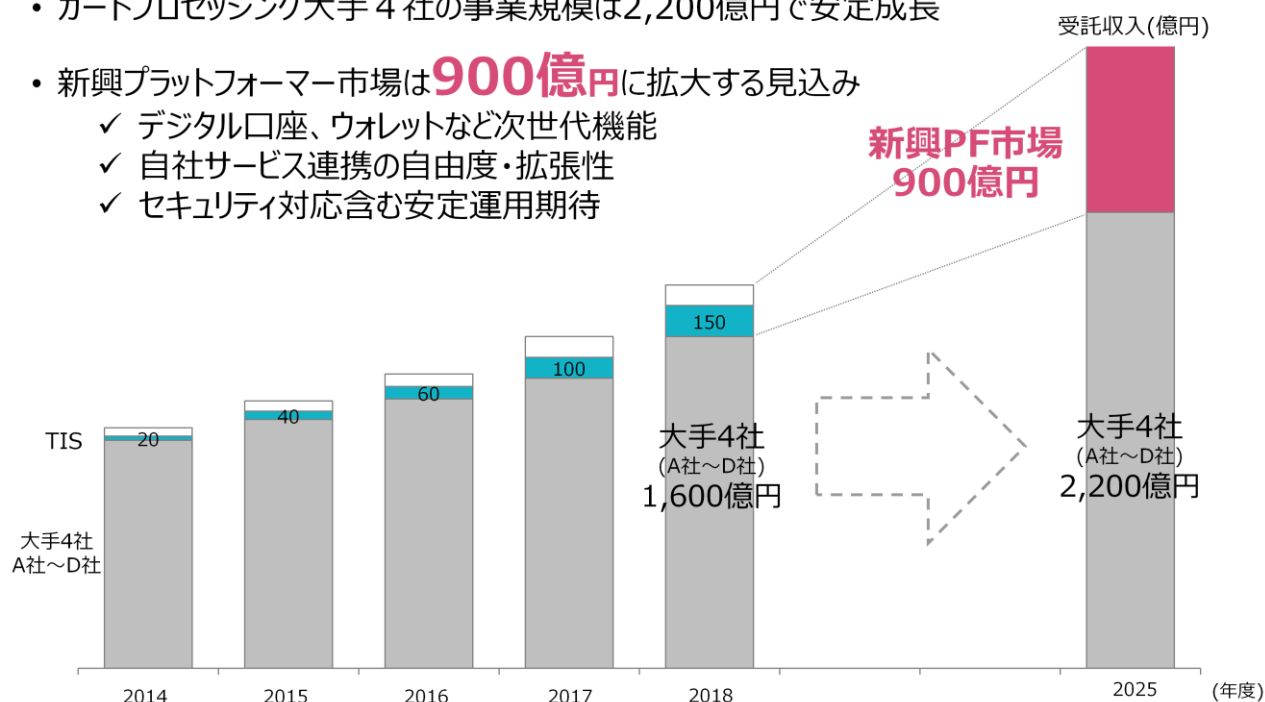
- ・私どもは、2014年から「PAYCIERGE」の下で取り組んでいる活動において、まさにこの5つの要素を意識しながらサービスラインナップを増やしてまいりました。
- ・「デジタル口座」では、後払い＝クレジット、即時払い＝デビット、先払い＝プリペイドのいずれの支払い手段にもSaaS型で対応できるサービスを整えています。
- ・「モバイルウォレット」については、皆様も色々な決済サービスをご利用になられていると思いますが、インターネット上で決済をしようとすると自分のIDに色々な決済手段が紐づけられるという経験をされていると思います。例えば、お持ちのクレジットカードを楽天のIDに紐づけて楽天市場で買い物をする、AmazonのIDに紐づけて決済するというように、スマートフォンないしはeコマースで決済をする場合には、IDを管理することが極めて重要であり、我々はこうした機能や、さらにはそのID間を連携させていく機能を備えています。また、もうひとつの特徴はトークンサービスであり、トークンリクエスト代行というサービスを展開し、決済の情報を安全にスマートフォンの中におさめ、管理するという仕組み・機能も備えています。
- ・「サービス連携」については、私どもの「PAYCIERGE」の構造上の特徴を表しています。左側にレガシーな仕組みがあります。最終的に決済尻を合わせる手続きをする場合には、旧来型の決済ネットワークを使うケースも非常に多く、さらには銀行口座と最終的には支払いの清算をします。

私どものサービスは既にこういった事業者と接続されており、接続性の高さが特徴です。右側はイノベーションが起きているインターネット側ですが、インターネットのプレイヤーとの間で、APIやOpen ID Connect等の標準的な接続手法で繋がられる基盤を整えています。このように裏側の仕組みとフロントエンドの間に入り、双方と接続しやすいのが「PAYCIERGE」の特徴となります。

- ・プロセッシング市場は2025年度に3,100億円市場に成長
- ・カードプロセッシング大手4社の事業規模は2,200億円で安定成長

- ・新興プラットフォーム市場は**900億円**に拡大する見込み

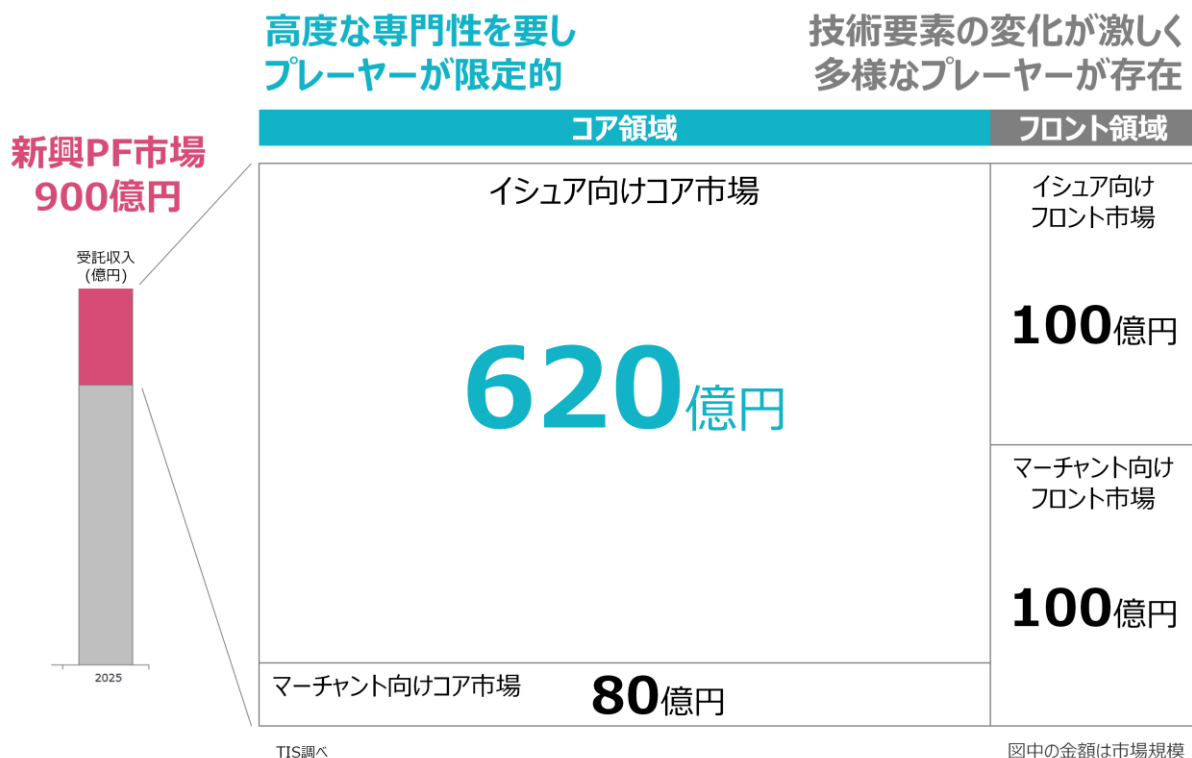
- ✓ デジタル口座、ウォレットなど次世代機能
- ✓ 自社サービス連携の自由度・拡張性
- ✓ セキュリティ対応含む安定運用期待



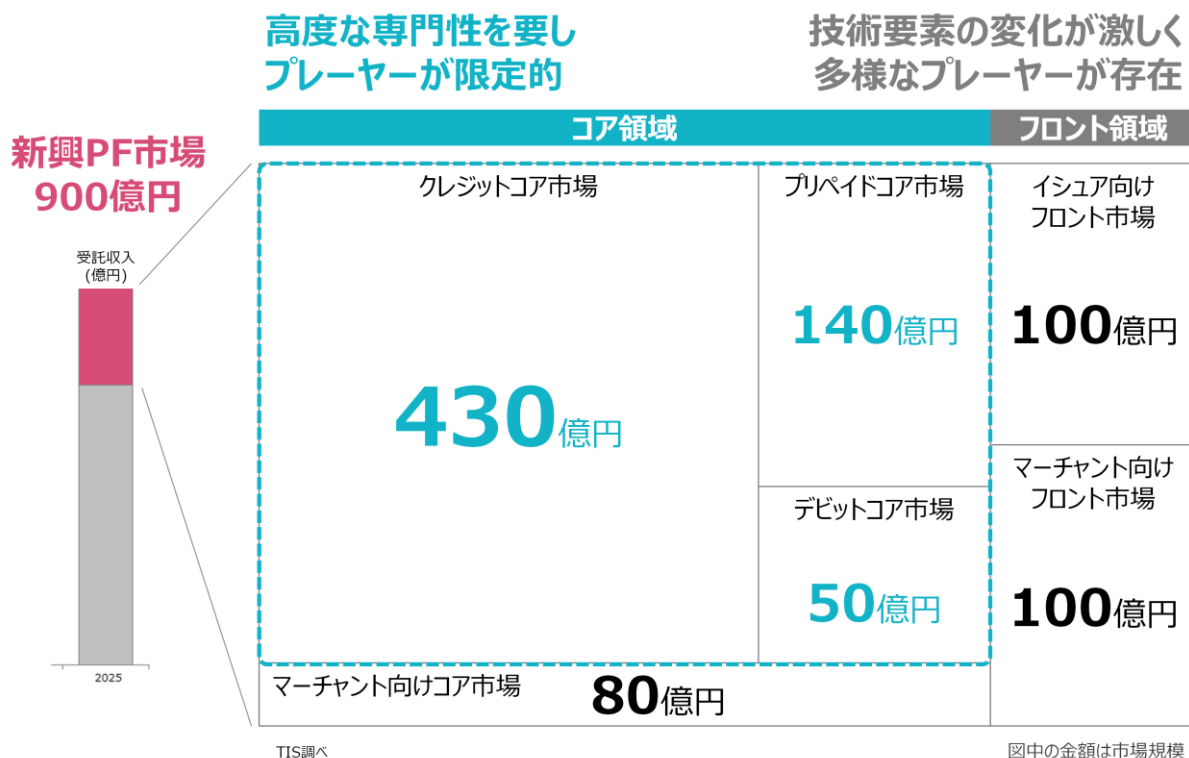
© 2019 TIS Inc.

TIS調べ 22

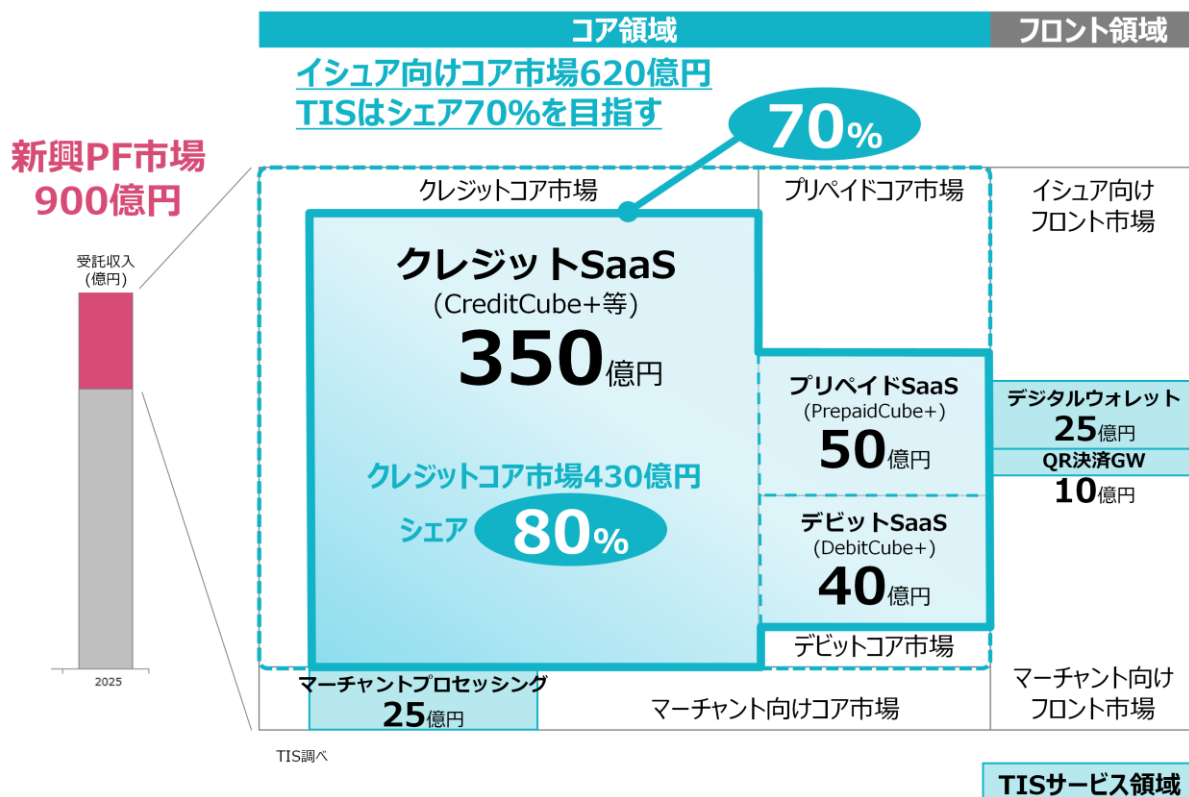
- ・それでは、プロセッシング市場について、もう少し細分化したお話を差し上げたいと思います。
- ・今回、私どもの方で「新興プラットフォーム市場」というものを定義しました。
- ・プロセッシング市場には、従来から大手4社という非常に大きなプレイヤーが存在しています。
- ・プロセッシング市場は、キャッシュレス化という波の中で年平均6～7%というキャッシュレス決済全体の成長率に合わせて伸びていき、2025年度には3,100億円の市場規模を見込んでいるわけですが、この中に、キャッシュレスとデジタルトランスフォーメーションを掛け算することで大きく伸びていくマーケットがあると考えており、これを新興プラットフォーム市場と定義しました。こちらは2025年度には900億円に拡大する見込みです。



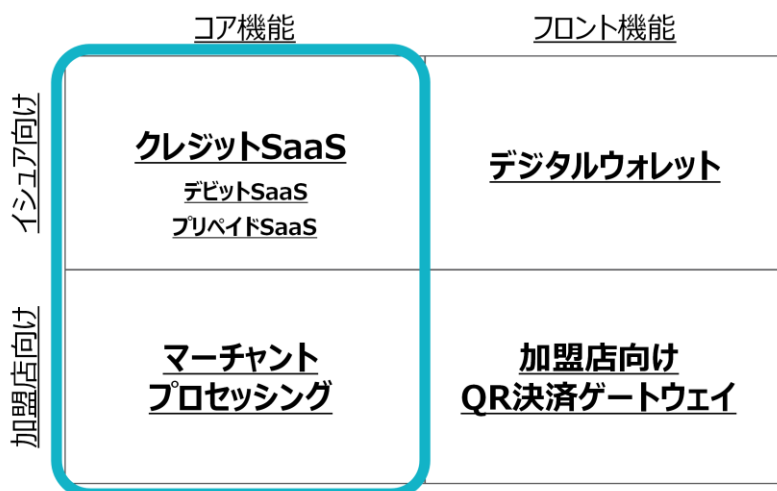
- ・900億円をさらに細分化した図を掲載しています。
- ・表の構造をご説明いたしますと、左右でコア領域とフロント領域の2つに大きく分けています。上下では、会員をターゲットとするイシューイングの領域と、加盟店をターゲットとするマーチャント、アクワイアリング領域があります。
- ・それぞれの市場を規模の大きさに応じて面積を変えていますので、すぐにおわかりいただけるかと思いますが、私どもの試算では、イシューイングのコア領域が620億円規模の市場になり、900億円の大部分を占めるとみています。
- ・コア領域は、極めて専門的なノウハウが必要とされる部分であるため、現在もプレイヤーがかなり限定的な市場となっています。フロント領域は、昨今、QRコード決済やスマホ決済のような形で、よりエンドユーザーや加盟店に近い領域であり、イノベーションが起きている領域です。技術要素がかなり多様化し変化が激しいため、多様なプレイヤーが存在する群雄割拠の領域という認識を持っています。



- ・最大規模の市場イシューコア領域620億円をさらに細分化したのがこの図です。
- ・支払い手段ごとのコア市場として、クレジットが430億円、プリペイドが140億円、デビットが50億円と想定しています。キャッシュレス決済全体の伸びはクレジットが中心となり、プリペイド、デビットが続いていくという見方の中、プロセッシング領域についても同様の成長率を見込んでいます。



- ・この中で、私どもがどのようなポジションを目指していくかを表しています。「PAYCIERGE」の「デジタル口座」の中で展開するクレジットSaaS(従来のCreditCube+等)がクレジットコア市場向け、プリペイドSaaS(従来のPrepaidCube+)がプリペイドコア市場向け、デビットSaaS(従来のDebitCube+)がデビットコア市場向けのサービスとなります。
- ・2025年度において、クレジットSaaSでは350億円の売上高、クレジットコア市場430億円に対するシェアで80%を目指していきたいと考えています。また、プリペイドコア市場とデビットコア市場を加えたイシューコア市場全体620億円の中では、シェア70%を目指していきたいと考えています。



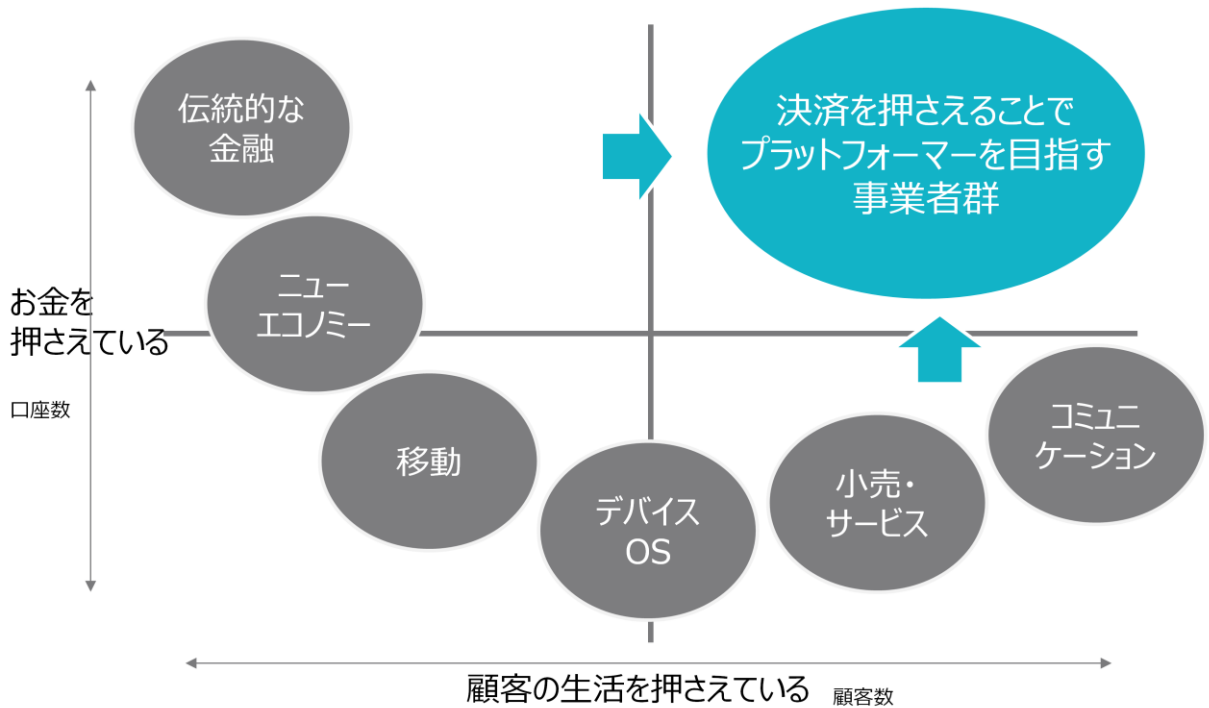
ターゲットは
新興プラットフォーマー

内製化 新たな口座サービス 市場を創出

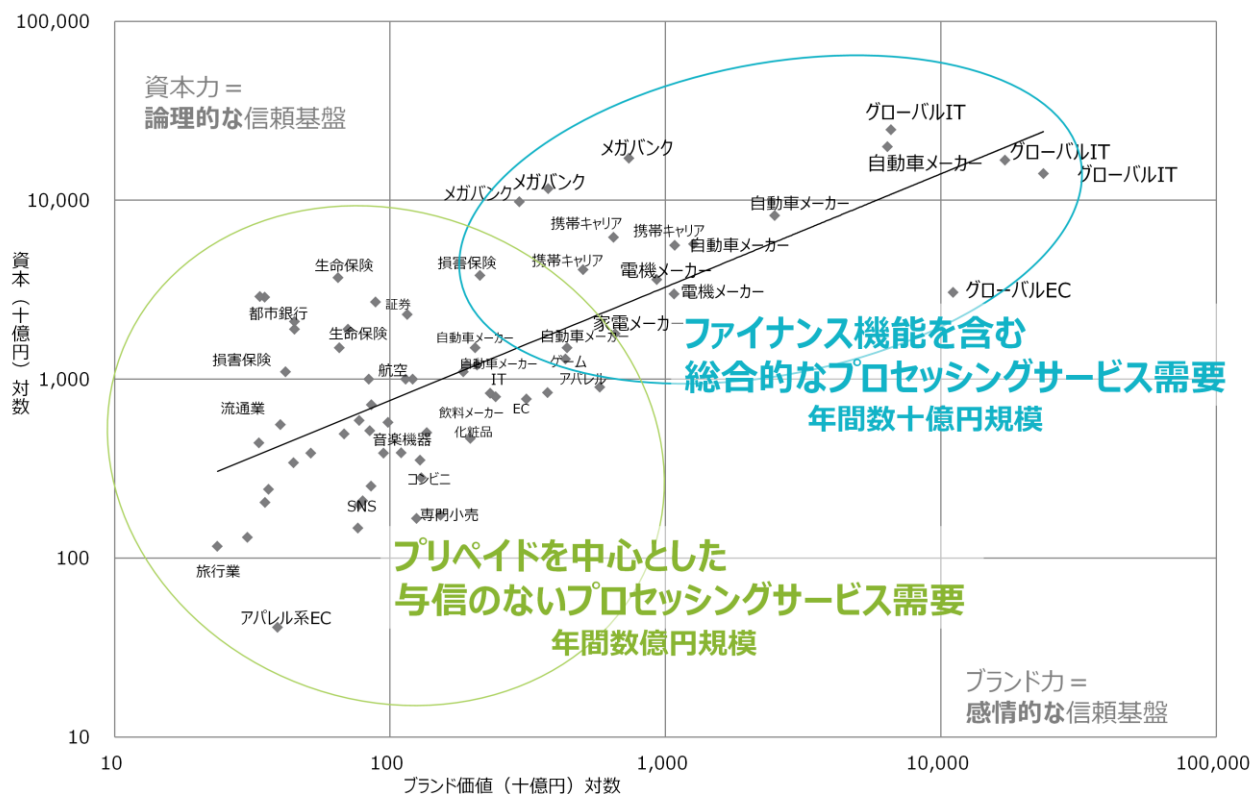
TISの強みが最も
発揮できる領域

高度な専門性と
市場ニーズの先回り

- ・それでは、この売上高の目標をどう実現していくのかについて、領域別の戦略をご説明します。
- ・まず、コア機能の領域については、新興プラットフォーマーをターゲットとしています。コア機能の領域は、先ほど申し上げたように高度な専門性が求められる領域になりますので、私どもの戦略としても、この領域で必要な技術要素、開発運用のノウハウ等を我々の内部に蓄積をしていく、内製化というアプローチをとっています。
- ・DXを目指す事業者とともに新しい口座サービスを一緒に作っていくような形で展開しています。一緒にということではありますが、私どもが一步先回りする形で、先行投資をしながら進めているところです。



- ・前述した新興プラットフォームをもう少し具体的にお示したいと思います。
- ・決済がもはや金融機関やクレジットカード会社だけのものではなくなっているというのは、皆様もお感じになっていると思いますが、まさに私どもがご相談をいただいているお客様の業種も多岐にわたっています。
- ・生活を押さえている事業者がお金を押さえにいく、または、お金を押さえている事業者が生活サービスを押さえにいく、つまり生活とお金の両方を押さえたい、決済を押さえることで顧客接点を押さえたプラットフォームになりたい、というような事業者が新興プラットフォームであり、我々のお客様となります。



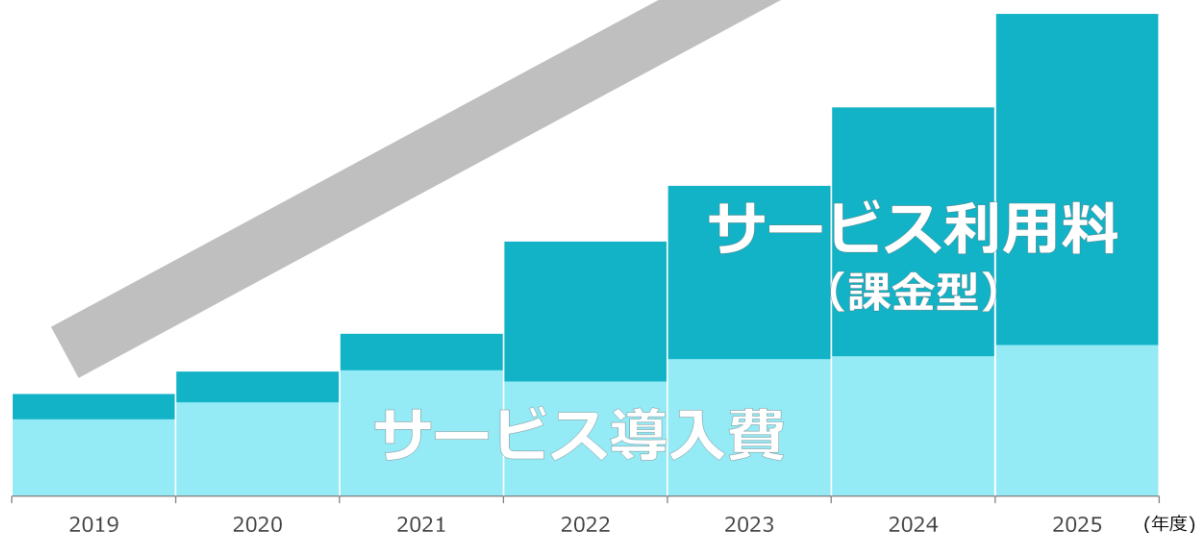
© 2019 TIS Inc.

Interbrand2018年2月発表資料および各社決算資料をもとにTIS作成 28

- ・こちらのチャートは縦軸に資本をとり、横軸にはブランド力をとっています。いずれもエンドユーザーが具体的に価値を感じる、信頼・信用の価値を感じるものです。
- ・決済を事業に取り込みたいという企業は比較的大規模な企業が多くなります。エンドユーザーが選択する決済手段はエンドユーザーがどれだけ安心して使えるかという信頼・信用がベースになるためです。
- ・この中でキャッシュレスへの取り組みには2つのアプローチがあると考えています。右上の方にいくほど、信頼の価値がより高い企業ということになりますが、こちらの企業群はファイナンス機能を含む総合的なプロセッシングのニーズを持っており、私どもの売上高の規模で申しますと、1社あたり年間数十億円規模が見込めると考えています。
- ・左下にいくにしたがってキャッシュレスの裾野が広がります。プリペイド等の与信のない支払い手段ではあらゆるエンドユーザーに決済機能を提供できるためハードルが低いといえます。こうした与信のないプロセッシングのニーズを持つ企業群との取引では、1社あたり年間数億円規模の売上高が見込めると考えています。

従来のSIとは異なる
高い売上総利益率を目指せるモデル

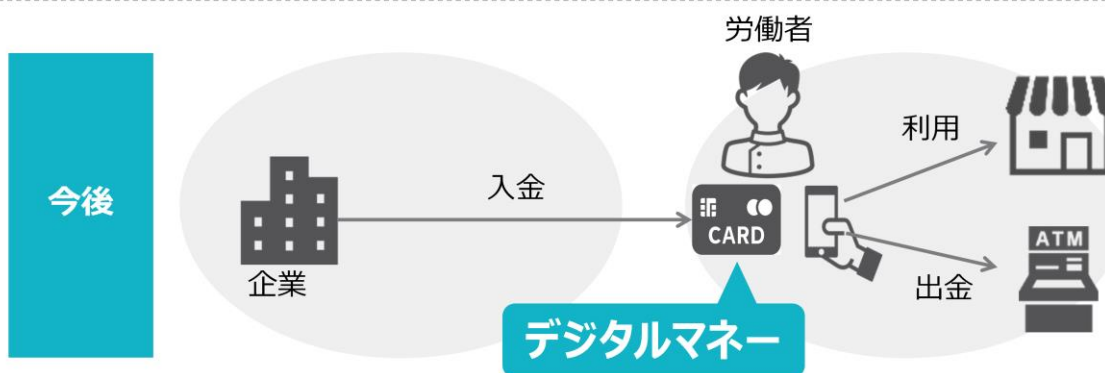
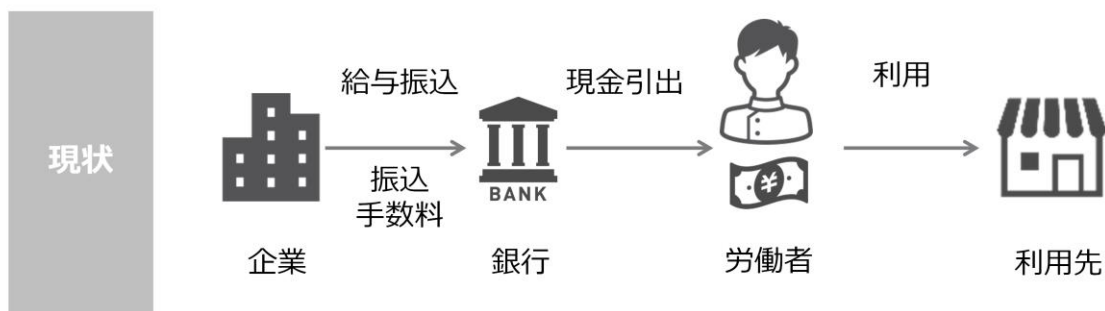
2025年 売上
350億円



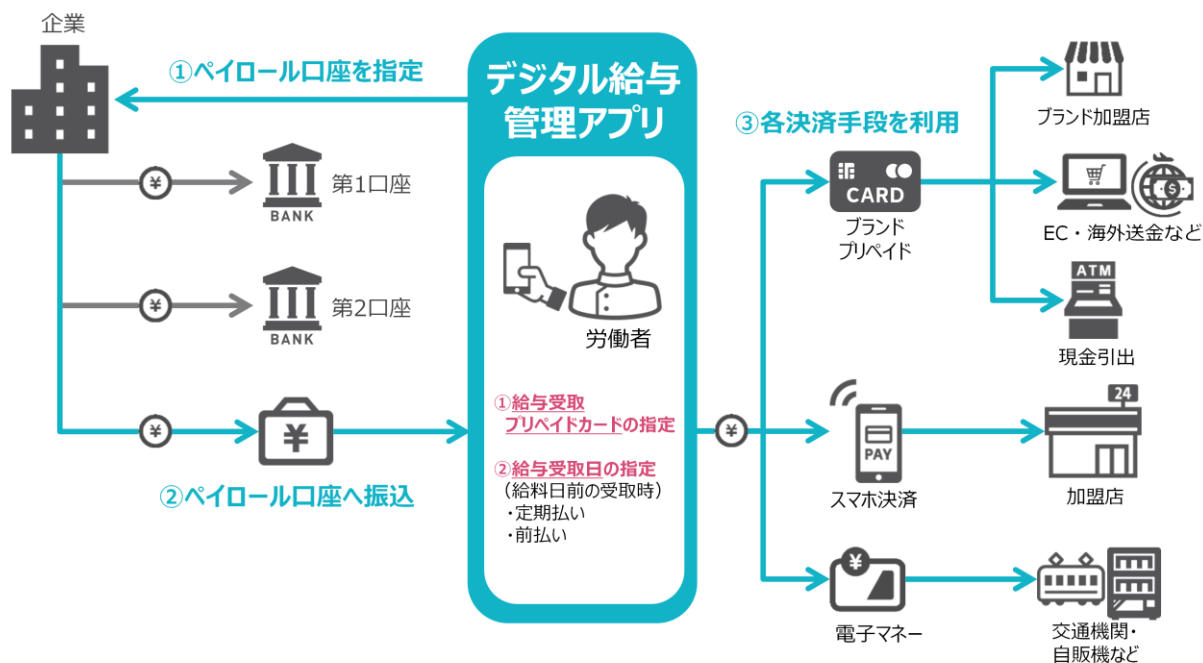
© 2019 TIS Inc.

29

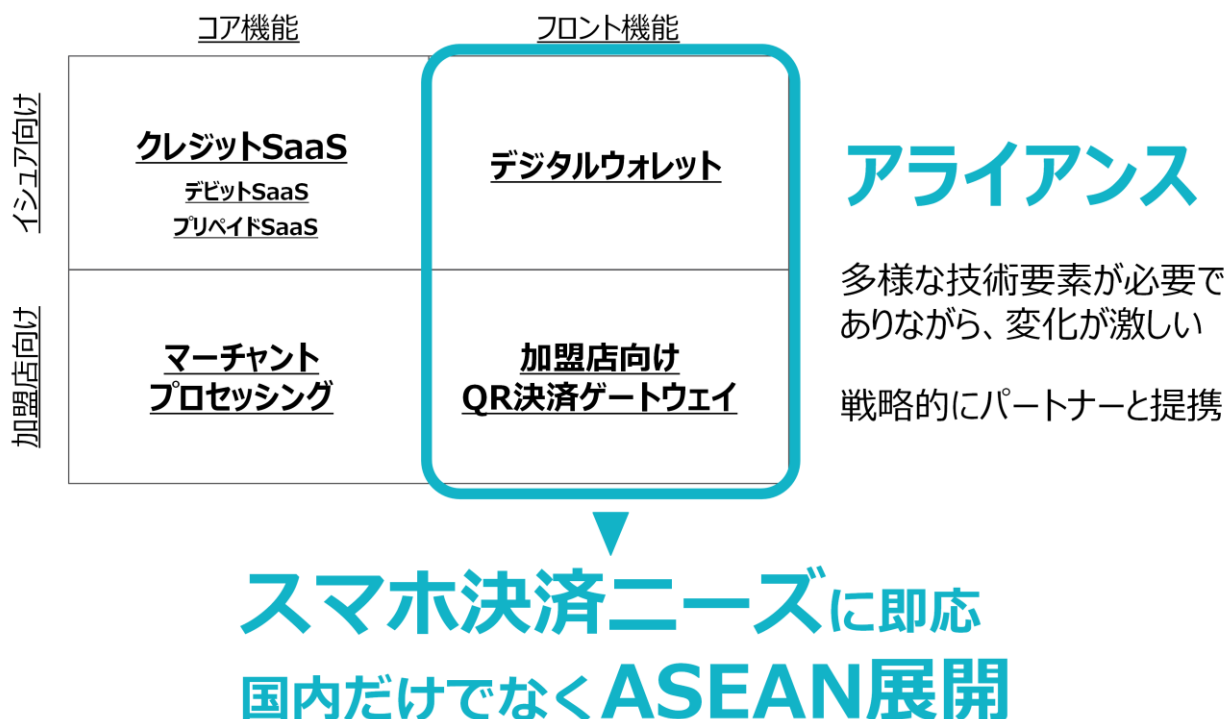
- ・では、私どもの「PAYCIERGE」の中で最も大きなポーションを占めるクレジットSaaS(CreditCube+等)売上推移のイメージについてご説明します。売上高はサービス導入費とサービス利用料の2つで構成されます。サービス利用料は課金型でいただきリカーリングタイプのイメージです。徐々に課金型のサービス利用料の売上高が伸びていき、2025年度にはサービス導入費と合わせて計350億円規模の売上高を目指しています。
- ・なお、このクレジットSaaSのターゲットは、ファイナンスを含む総合的なプロセッシング需要を持つ企業群となります。



- ・一方、新たなデジタル口座のニーズも出てきています。一例としてはペイロールのようなサービスへのニーズです。今後、法律の改正等があれば、従来は銀行口座に集中していた給与払いがデジタル口座側にも一部解禁がされ、給与をデジタル口座に払い込むことができるようになります。お金の流れでいえば、入口が変わるということになります。これは非常に大きな変化であり、私どもでは新たなビジネスチャンスと捉え、いち早くペイロールサービスに関する取り組みを始めています。

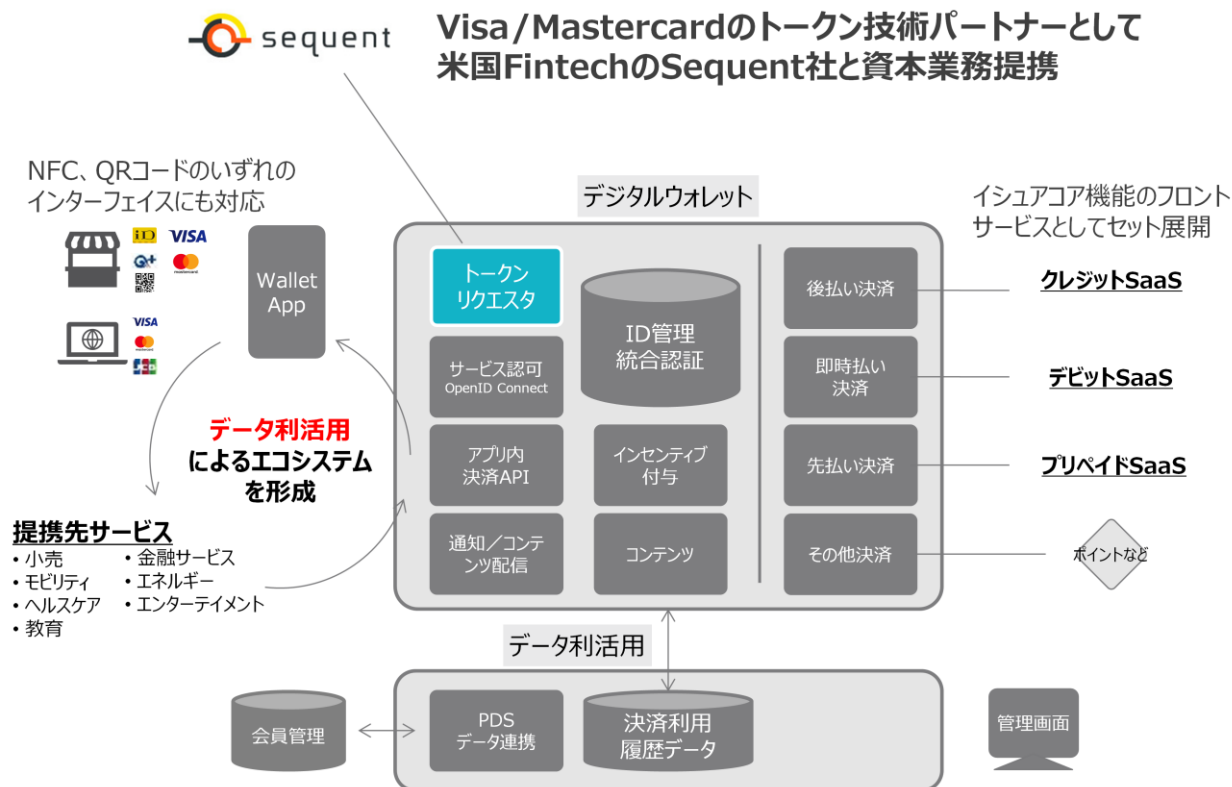


- ・具体的には、デジタル給与管理アプリを立ち上げ、企業に給与システムを提供している16社と相互接続の協議を開始しています。



- ・次に、フロント機能の戦略についてご説明してまいります。先ほど申し上げたように、コア機能と比べて多様な技術要素があり、プレイヤーも多い状況にあります。QRコード、NFCといったフロント技術については、各国で別個の進化を遂げていることも踏まえ、素早いマーケット参入を目指すために、私どもはアライアンス型で攻めてまいります。

2018年度よりデジタルウォレットサービス展開開始 コア機能のプロセッシング先に順次導入へ



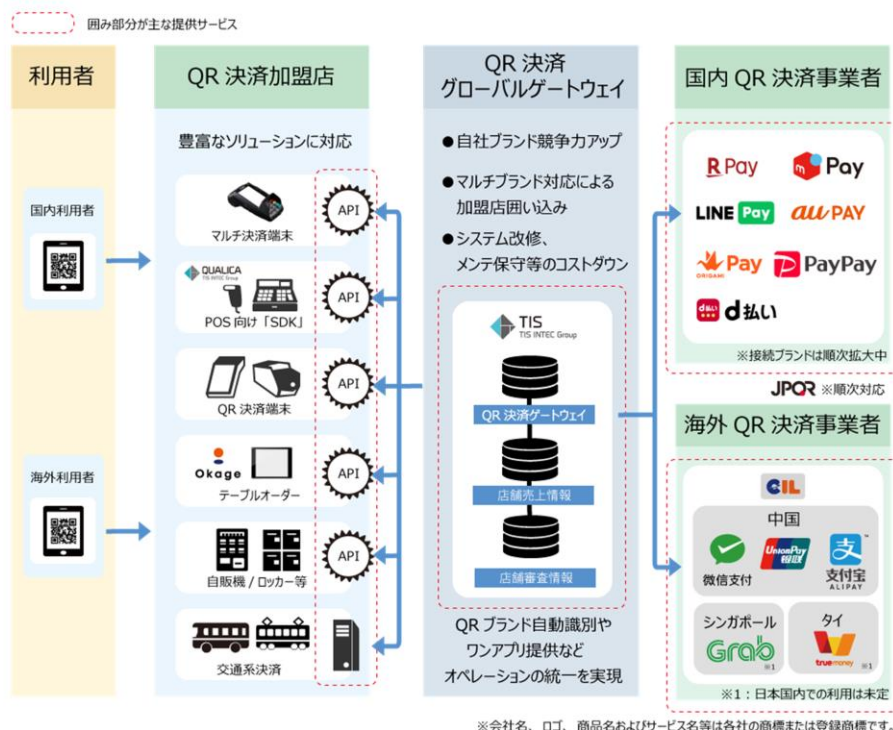
© 2019 TIS Inc.

※会社名、ロゴ、商品名およびサービス名等は各社の商標または登録商標です。

33

- ・そのうちの一つであるデジタルウォレットサービスについては2018年度からサービスインしており、すでに発表しているとおり「MUFG Wallet」や「TOYOTA Wallet」で採用されています。デジタルウォレットサービス単体でご提供するというよりは、私どもの最大の強みであるコアのサービス（クレジットSaaS、デビットSaaS、プリペイドSaaS）と連携し、セットで提供する形でご提案しているというケースが多いです。
- ・なお、このコア機能の領域については、トークンナイゼーションが技術的には非常に重要であり、必要不可欠な技術パートナーとして米国のSequent社と資本業務提携を締結しています。

コード決済の技術パートナーとして中国CIL社と資本業務提携



- ・最後に、加盟店向けのサービスについてご説明いたします。こちらはQR決済ゲートウェイサービスで市場参入しています。すでに国内QR決済事業者7マナー、海外QR決済事業者5マナーとの接続が完了しています。
- ・加盟店は私どものゲートウェイにつなげることで、エンドユーザーが利用したい様々な決済手段を取り扱えるようにする役割を果たします。加盟店の立場からすれば、私どものゲートウェイにつなげていただくことで各マナー1つ1つと接続する必要がなくなります。
- ・単にQRコード決済を行うだけではなく、加盟店にとって付加価値のより高いサービスを提供していくという方向で事業戦略を進める一環として、POSではグループ会社のクオリカのサービスと連携を深めるほか、Okage社とパートナーシップを組んでいます。

加盟店向けQR決済ゲートウェイサービス 海外5か国でサービス展開中

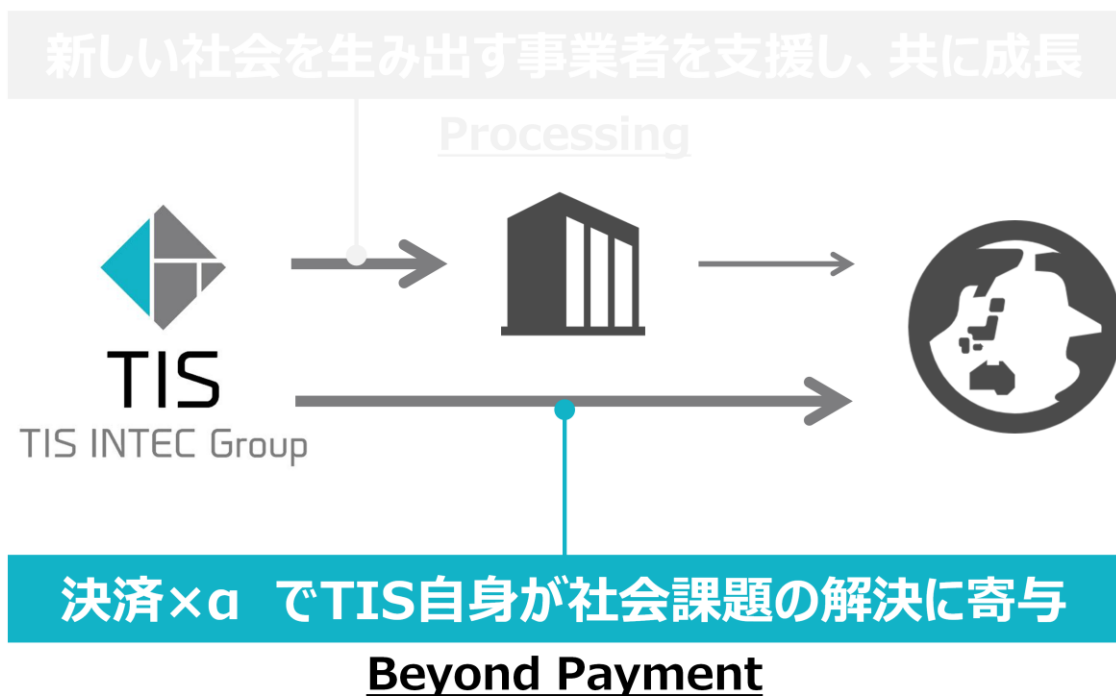
国	事業主体	QRコード決済				クレジットカード決済			
		Alipay	WeChat	銀聯	その他	VISA	Mastercard	JCB	銀聯
 HKG		●	●	●					
 CHN		●	●	●		●	●	●	●
 THA		●	●	●	● truemoney				●
 SGP		●	●	●	● Grab				
 IDN	 (2019年下期予定)	●	●						

- ・また、QRコード決済について、日本の場合は様々な支払い手段の中の一つにすぎませんが、ASEANでは他の支払い手段より先行していることを踏まえ、中国のCardInfoLink社と資本業務提携を締結し、ASEANの国々に共同でサービスを展開していくことも進めているところです。
- ・以上が、戦略の1つめであるプロセッシングサービスについてのご説明となります。2つめの戦略であるBeyond Paymentについては、音喜多の方からご説明差し上げます。

3. Beyond Payment

音喜多 功

- ・それでは続いて、私、音喜多から「Beyond Payment」という取り組みをご紹介します。

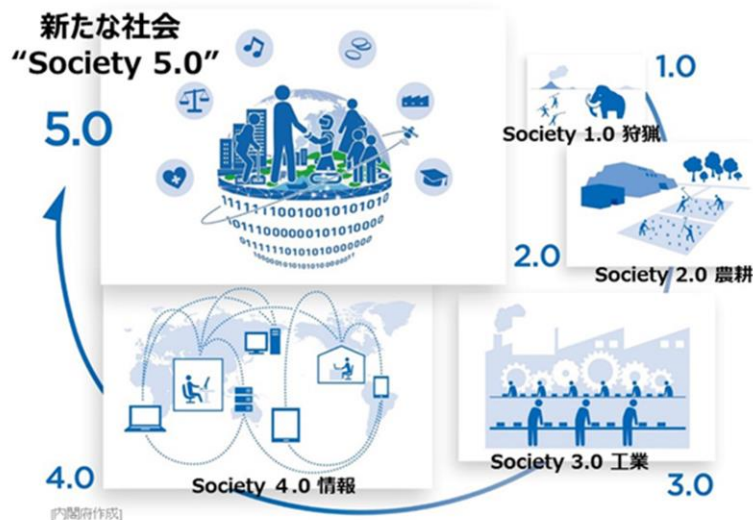


- ・現在、TIS自身が社会課題解決に寄与していくという取り組みを、新たなチャレンジとして進めているところです。

Society 5.0

ソ サ エ テ イ

・この「Beyond Payment」は、「Society 5.0(ソサエティ 5.0)」の大きな文脈の中にあるものです。



リアルとデジタルを高度に融合

経済発展と社会的課題の解決
を両立する人間中心の社会



Society 5.0実現のため

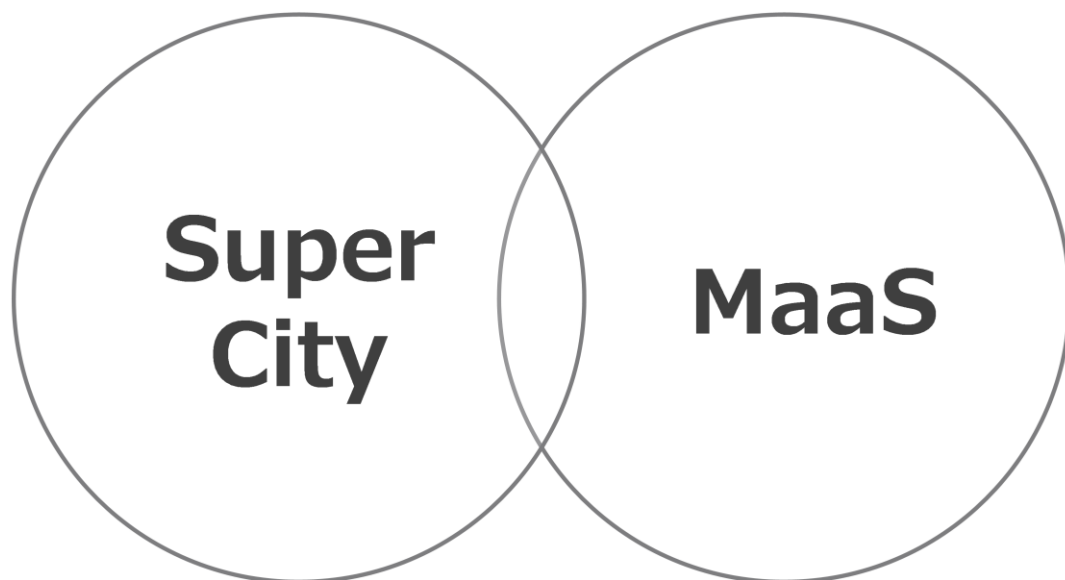
**決済に留まらない
新たな領域に挑戦**

Beyond Payment

- ・「Beyond Payment」には、その名前の通り、中村と館からいろいろとご説明させていただいた決済の領域に留まらないその先にあるテーマに関してもしっかり取り組み、社会に価値提供をしていきたいという想いを込めています。

Society 5.0 → Beyond Payment

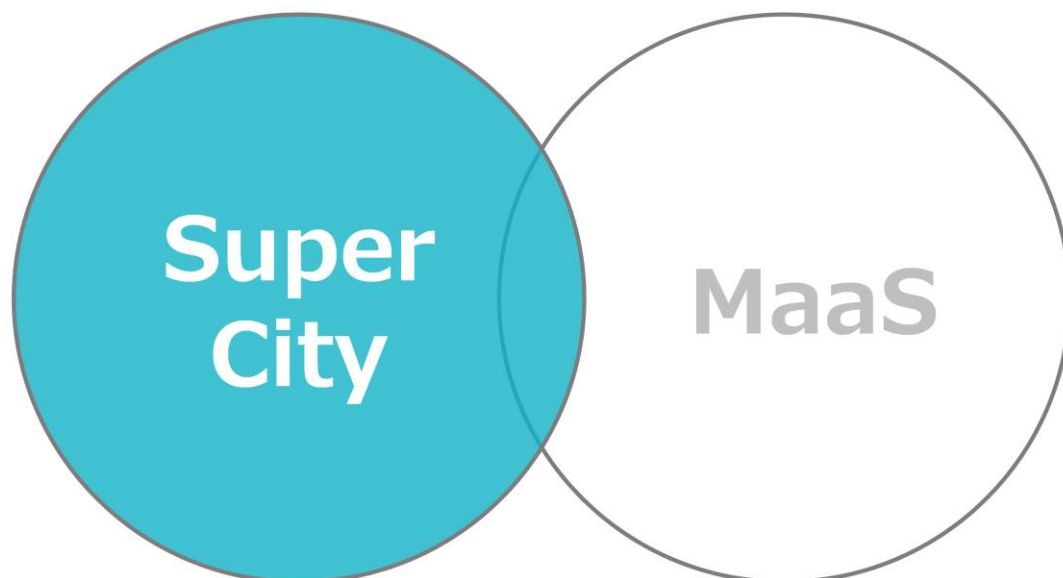
ソ サ エ テ イ



- ・「Beyond Payment」の取組みは大きく2つあり、1つがSuper Cityの取組み、もう1つがMaaS (Mobility as a Service)の取組みとなります。

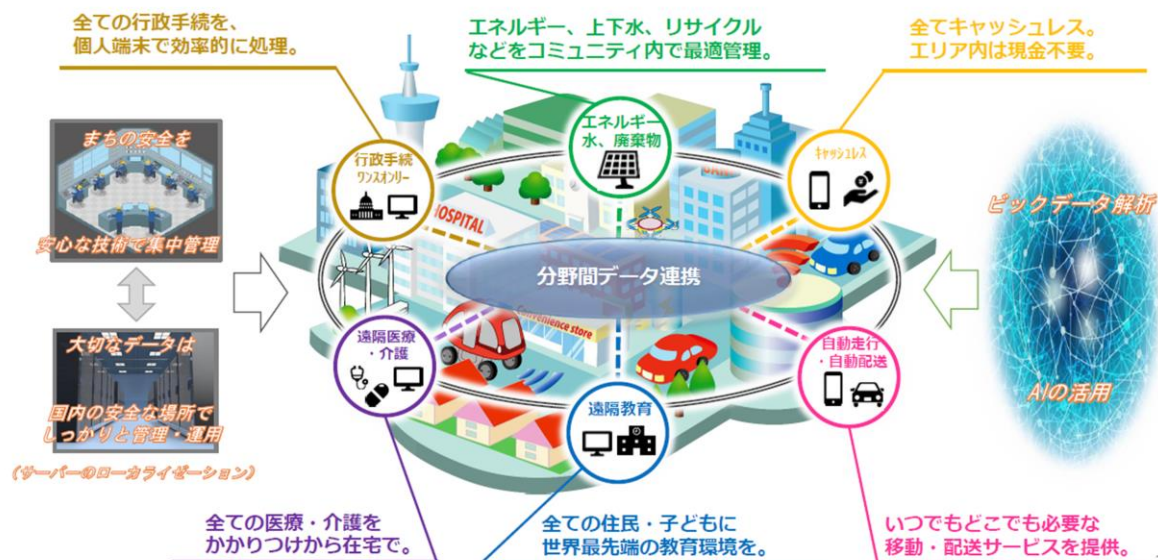
Society 5.0 → Beyond Payment

ソ サ エ テ イ



- Super Cityというのはご存じのとおり、昨今、社会全体で取り組みが強化されているテーマです。

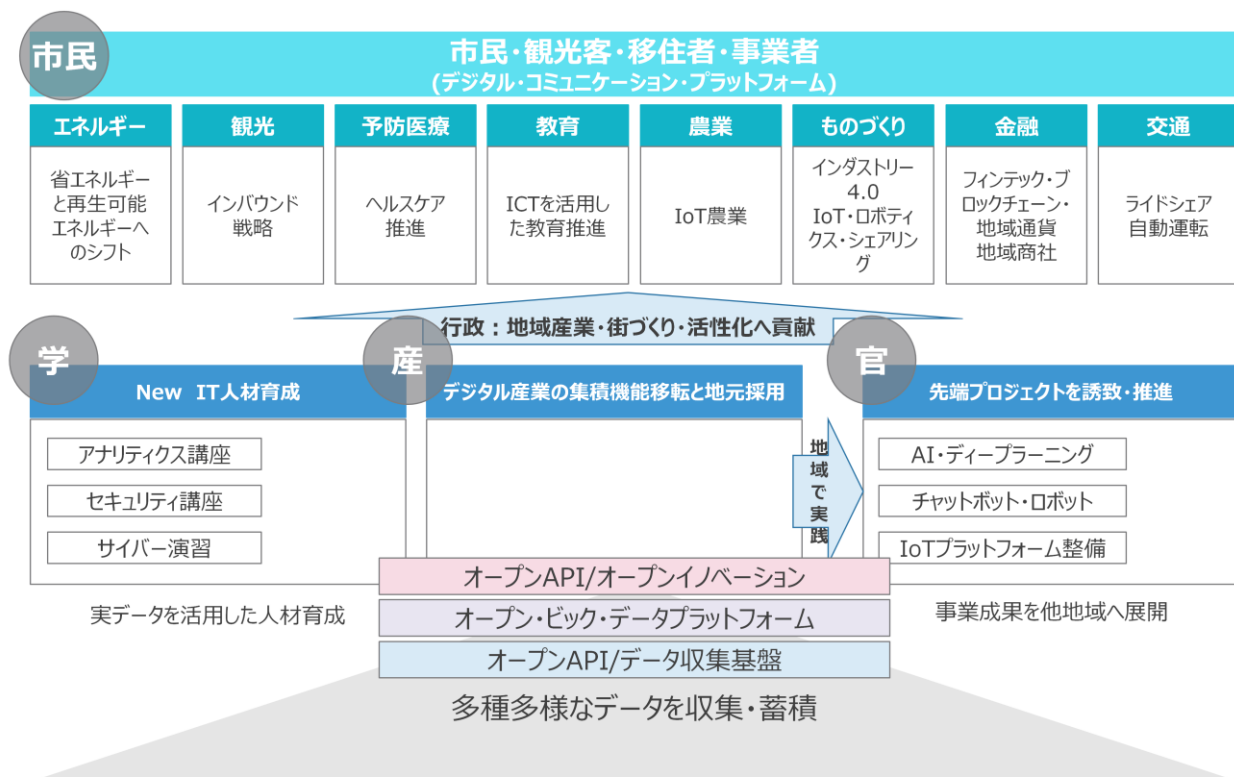
- 日本の経済的発展と社会的課題解決を両立させ、住民目線で理想の未来社会を追求
- エネルギー・交通など個別分野に閉じた従来のスマートシティの取組みと異なり「丸ごと未来都市を作る」構想



© 2019 TIS Inc.

42

- ・資料に記載の通り、住民目線でデジタル化された未来社会を構築していくということが基本的なコンセプトになっており、政府はもちろん、経産省、国交省、総務省をはじめとする多くの省庁、官公庁も取り組みを強化しています。また、いわゆるスーパーシティ法案も国会への提出に向けて議論されている真っ最中と聞いています。
- ・取り組みとしては広範囲にわたりますが、あらゆる産業もしくは事業が、日本全国に1,700～1,800ある自治体毎にそのリーダーシップのもとで各地域の特色に応じて取り組むテーマや領域を決めながら進めているのが現状です。

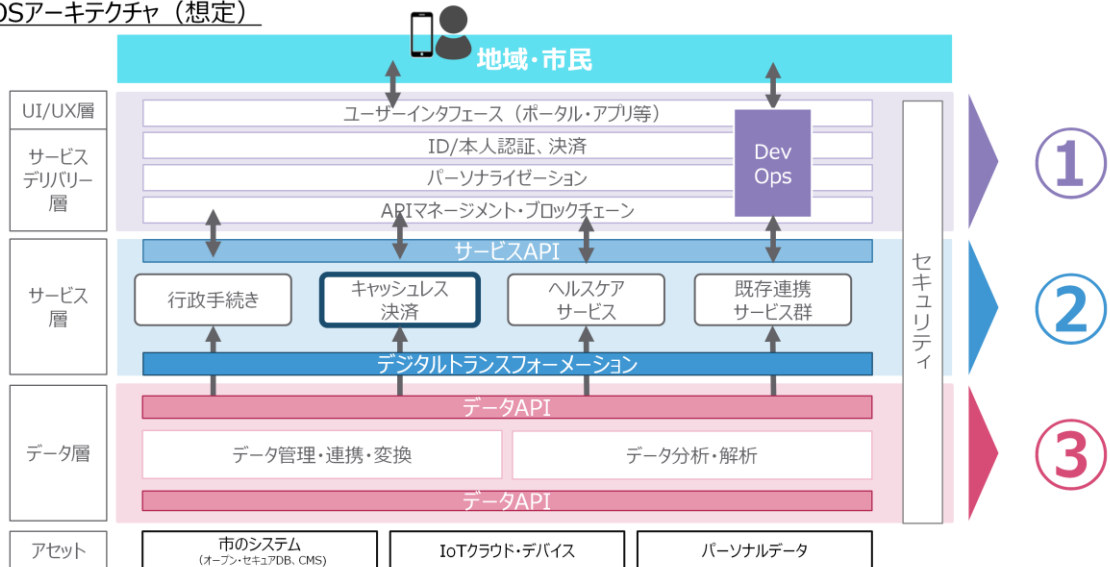


© 2019 TIS Inc.

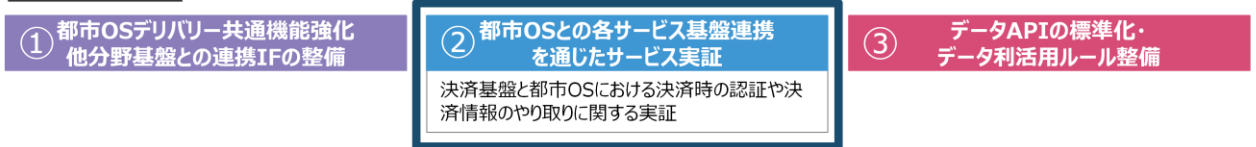
アクセントチュア社セミナー資料を参考にTISにて加筆・修正 43

- ・その中で福島県の会津若松市は、Super Cityの取り組みが全国の中でも非常に先行している自治体です。
- ・この背景を少し申し上げますと、会津若松市は2011年の東日本大震災の復興に関して、政府・官公庁を含めた強いガバナンスと自治体のリーダーシップ、地元IT専科大学(会津大学)を有する会津若松市のIT力が相まって、産官学の連携が非常にしやすい領域として、いち早く取り組みが進められてきました。それが、Society5.0という文脈の中でやっと社会全体の流れが追い付いてきているという状況です。
- ・会津若松市に関しては、今回当社はキャッシュレス、AI・ロボティクス、ヘルスケアの3つの分野で関わっているのですが、その中で当期は内閣府の戦略的イノベーション創造プログラム(SIP)という取り組みの予算の公募に採択いただいた中で、2020年1月から実証実験を行う予定です。
- ・ちなみに、会津若松市はこの上の8つのテーマにおいて、様々な実証実験を進めています。
- ・ここで得られたいろいろなユースケース、取り組みによって収集されたデータを質の高い市民サービスに還元をするようなサイクルを回して、住民の満足度を上げていくというのが大きな狙いになっています。

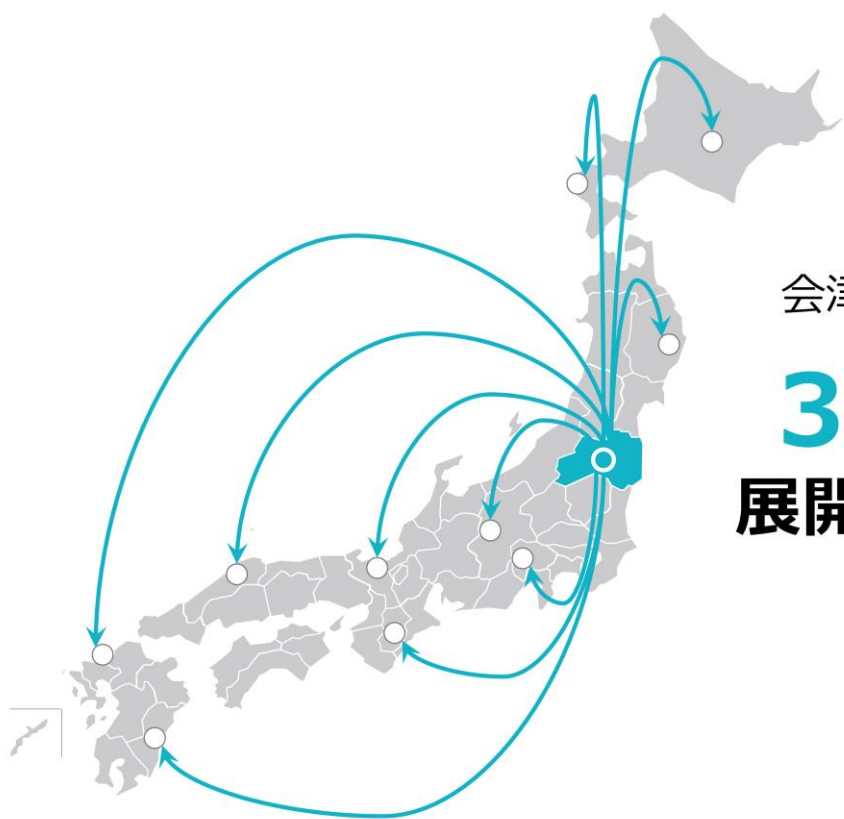
都市OSアーキテクチャ（想定）



研究開発の内容



- ・この中で当社はサービス層にあるキャッシュレス決済のところを実証実験を行います。
- ・さらに、都市OSという表現がありますが、システムというオペレーティングシステムという意味で、その都市版という非常に大きなプラットフォームという定義がなされています。この都市OSに関しても、今回の実証実験の中で、どういう基盤設計をし、どういうデータ連携をし、どういうサービスを乗せていくのか、このアーキテクチャのコンセプトの検討を予算で採択いただいたプロジェクトの中で進めており、その中でキャッシュレスの決済基盤も取り込んでいこうとしており、我々も主導されているアクセンチュア社と一緒に取り組んでいる状況です。
- ・Super Cityの取り組みについては、1,700～1,800の自治体の全てが取り組んでいるわけではなく、自分たちでやっていきたいと手を挙げた自治体がやっていくという動きとなっています。その中で、現時点では、会津若松市でのモデルケースを38都市に展開する計画があり、当社もこの取り組みに参画してこの2年3年の中でしっかりやっていこうと考えています。



会津でのモデルケース

38都市への
展開計画に参画*

© 2019 TIS Inc.

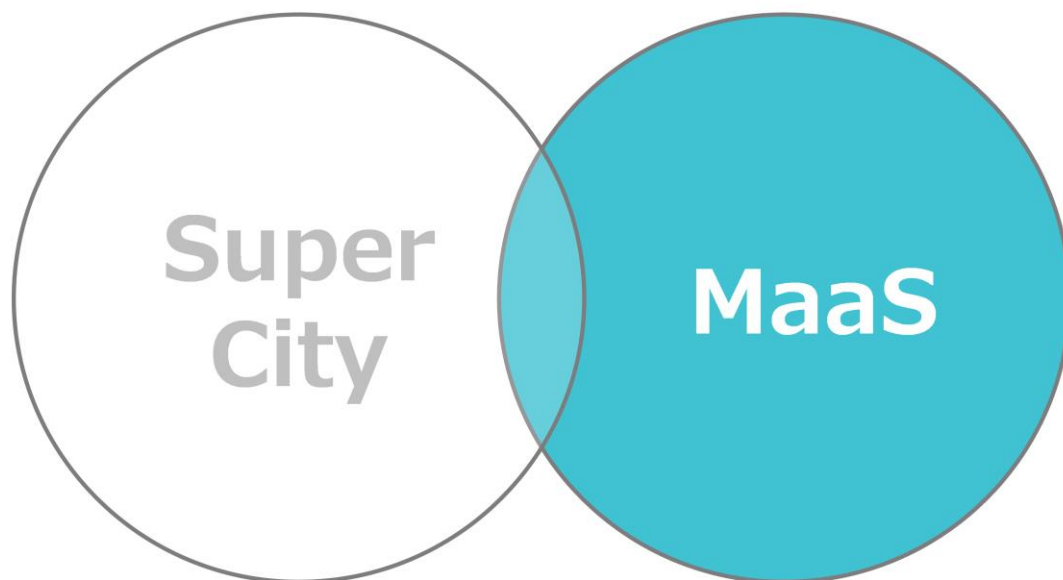
*全国約1700の地方自治体の内、約38都市への展開が計画されている

45

(説明省略)

Society 5.0 Beyond Payment

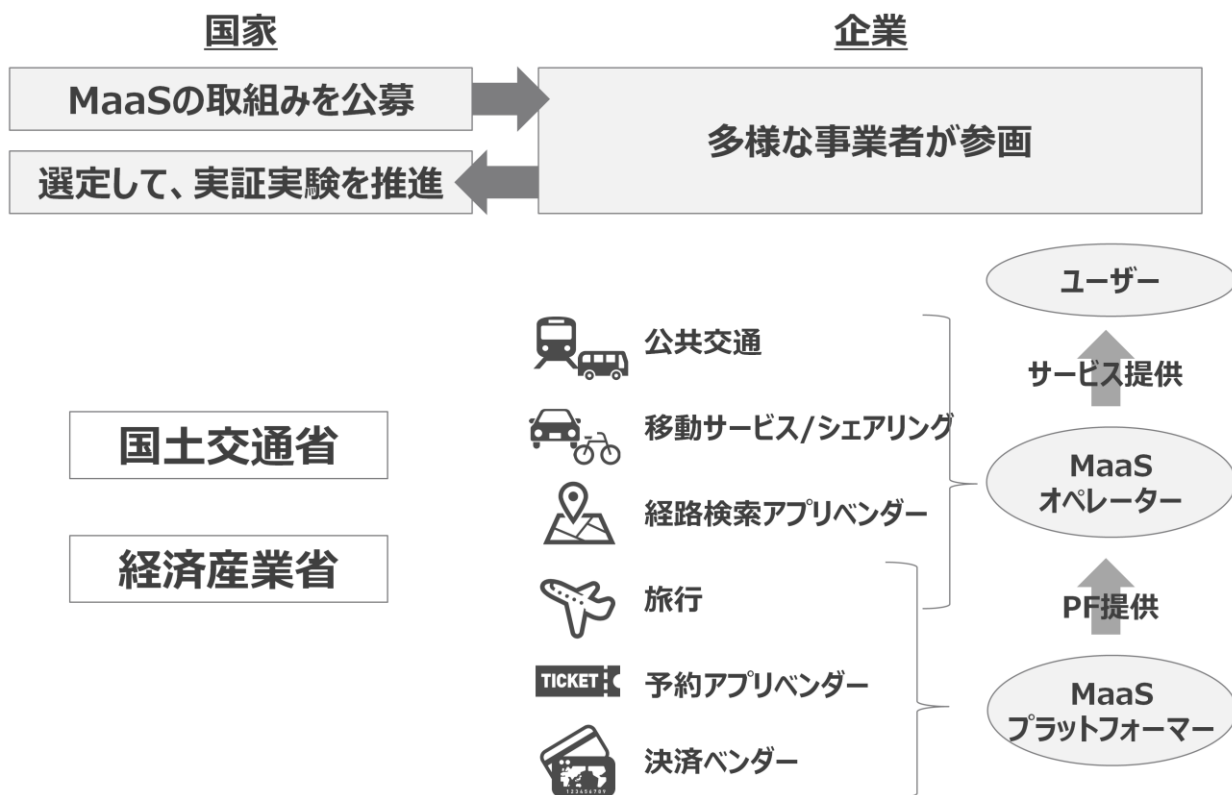
ソ サ エ テ イ



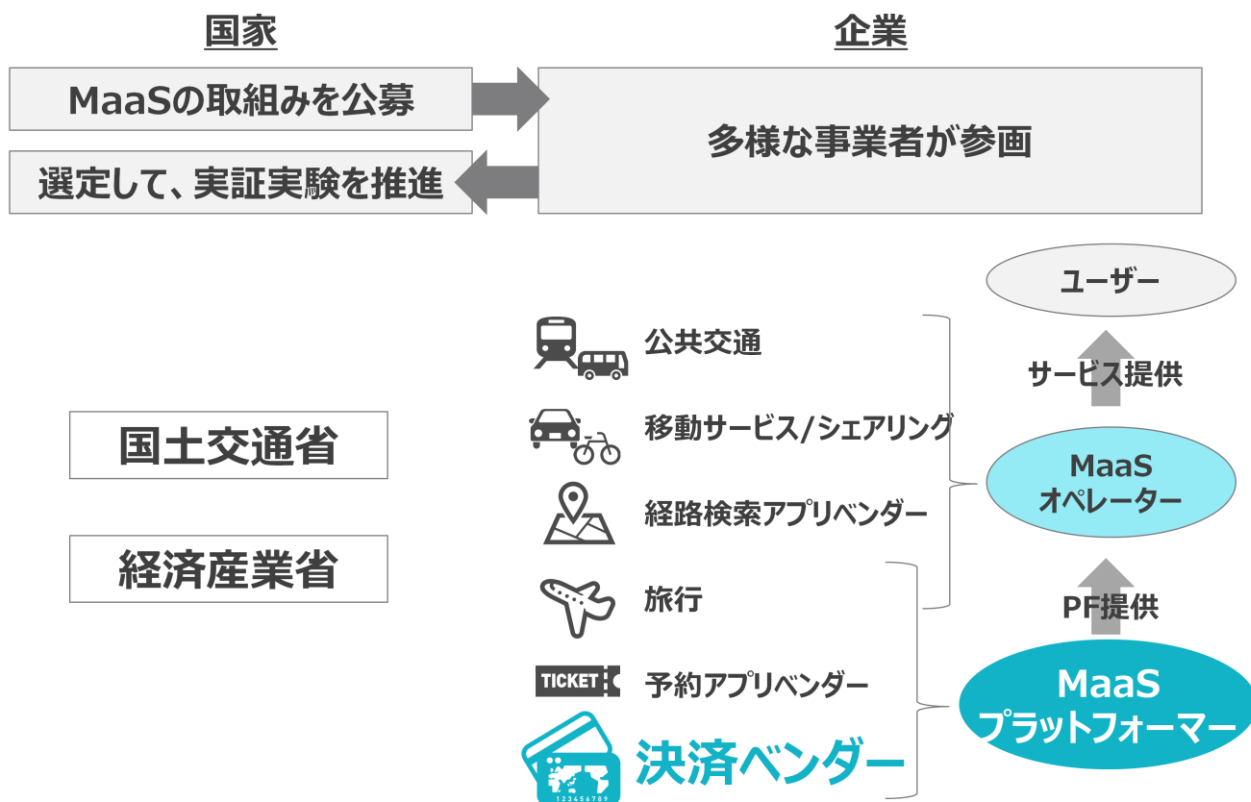
© 2019 TIS Inc.

■ 46

- ・続いて、MaaSは、社会的な取り組みとして裾野が広がっています。



- ・取り巻く環境や動きは激しく、右側の方に、上からサービスを提供するユーザーがあり、その下にMaaSを取り扱う主体的な事業者であるMaaSオペレーター、一番下には、オペレーターの方々をIT基盤、サービス基盤を支えるベンダー群という意味合いのMaaSプラットフォームがあります。
- ・基本的には公共交通における事業者の方々がMaaSオペレーターになりやすいビジネス構造ですが、決済ベンダーというのももちろんこちらに入っています。
- ・さらに、決済の前段のプロセスである予約、検索もしくは旅行の手配等をひとまとめでした形でのプラットフォームという意味で、TISは決済ベンダーという立場の位置から更にその先の付加価値を提供できるような志向を持って取り組みを進めています。

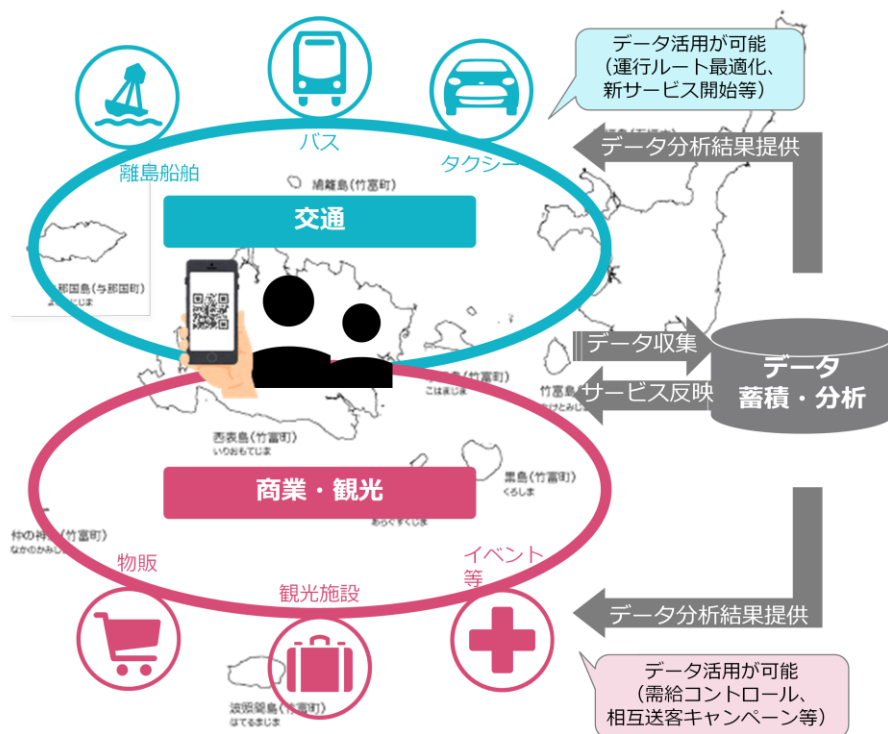


(説明省略)



・今回、MaaSの中でご紹介したい事例が八重山MaaSとTOYOTA Walletの2つです。

国交省選定 観光型 MaaS



- ・八重山MaaSについては、いわゆる都市型のMaaSとはちょっと毛色が違い、観光型の船舶離島を中心としたMaaSモデルです。11月26日に石垣島でオープニングセレモニーをさせていただきましたが、沖縄の石垣島、竹富島、西表島等々の中での船舶離島を2次交通としたMaaSの実証実験になります。国土交通省のモデル事業として選定いただいたという流れで、琉球銀行、八重山ビジターズビューロー、JTB沖縄等と一緒に八重山MaaS事業連携体を組成し、協業しながら実証実験の真っ最中です。
- ・地域と密接に絡む観光型MaaSは、地域課題を解決する地方創生を目指したMaaSのユースケースと位置付けています。こうしたチャレンジの中で、当社は決済という軸で定額企画チケットに関係する決済基盤やユーザーの皆様向けのアプリケーションを提供しています。

2019年11月20日 プレスリリース

**トヨタのキャッシュレス決済アプリ「TOYOTA Wallet」の構築を支援
～ 多様な決済サービスをまとめるPAYCIERGEの「デジタルウォレットサービス」を提供 ～**

	TOYOTA Wallet 残高	TOYOTA TS CUBIC Origami Pay	銀行Pay
決済サービス			
支払い方式	事前チャージ型 (プリペイド)	後払い型 (クレジット)	即時引き落とし型 (デビット)
決済方法	かざして決済	QRコード / バーコード 決済	
利用可能店舗	iD/Mastercardコンタクトレス 加盟店(国内) / Mastercard加盟店(国内EC)	Origami 加盟店	銀行Pay 加盟店

*「iD」ロゴは株式会社NTTドコモの登録商標です。

※上記の記載ならびに表は、11月19日トヨタ自動車株式会社、トヨタファイナンスサービス株式会社、トヨタファイナンス株式会社発表（電子マネー、クレジット、デビットもこれひとつ！トヨタのキャッシュレス決済アプリ「TOYOTA Wallet」誕生）より引用

© 2019 TIS Inc.

51

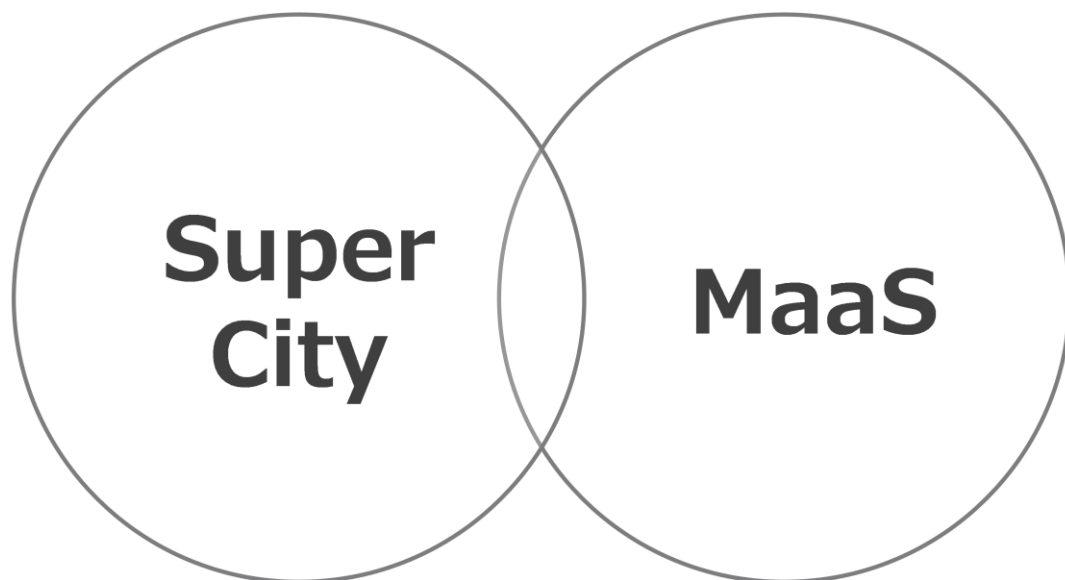
- ・もう1つのTOYOTA Walletについてはプリペイド、クレジット、デビットの決済手段を統合したWalletとして11月19日にローンチされ、展開されているものです。
- ・トヨタが今後の車社会の変革を期してMaaS事業を展開するにあたり、このTOYOTA Walletという決済プラットフォーム・モバイルアプリを戦略的な主力商品にしていきたいとの想いを持たれており、それに応えるべく、当社がその構築に関するご支援をさせていただきました。
- ・このように、当社では、八重山という船舶離島、既存交通に関するMaaSのご支援とTOYOTA WalletのようなAI、IoTをベースにしたオンデマンド交通を標榜されている車社会のMaaSのご支援という取り組みに関して、先ほどのSuperCityと共に次の世界、新しいステップを検討できないかということで、R&Dベースで取り組みを進めているところです。



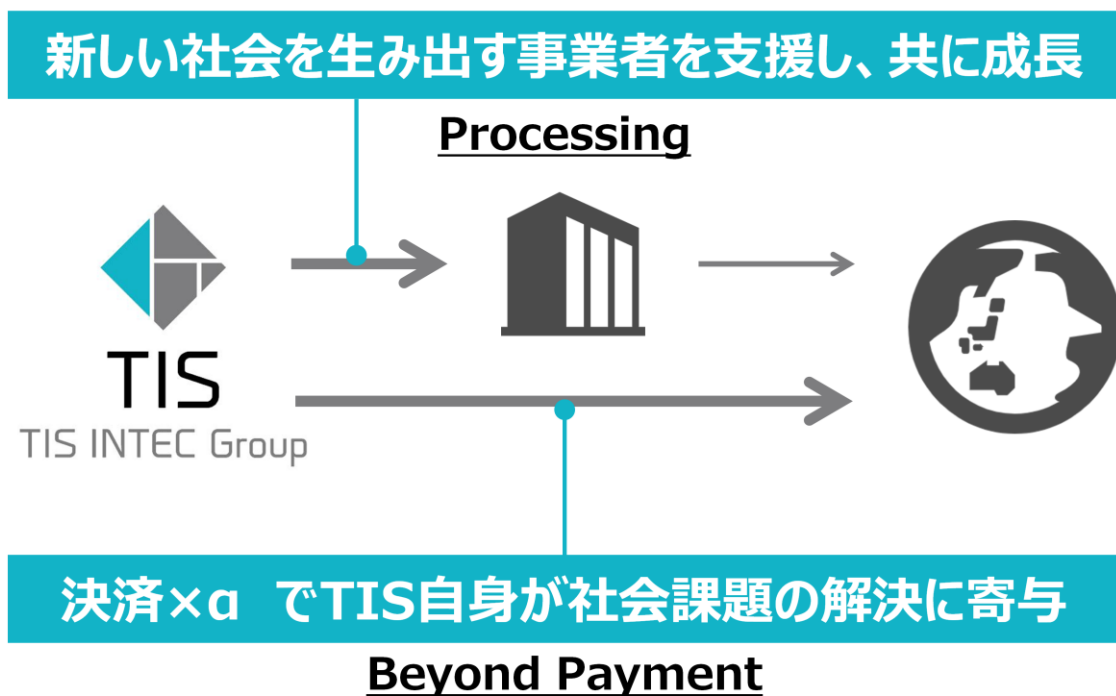
(説明省略)

Society 5.0 → Beyond Payment

ソ サ エ テ イ



(説明省略)



・以上、館からご説明したプロセッシングの話とその先に向かった「Beyond Payment」の話を両軸でしっかり推進しているというのが現在の当社ペイメント事業の取り組み状況となります。

・当社からのご説明は以上です。

ご清聴ありがとうございました



<ロゴマークに込めた思い>

新たな挑戦の場を表現する「オーシャンブルー」と、堅実さと確かな技術の裏付けを表現する「インテリジェントグレー」の2色で表現されるロゴマークには、私たちのコアコンピタンスである『IT』2文字を包含しています。グループ各社が異なるエキスパートであり、その集合体としてのTISインテックグループの一体感、そして未来へ向かって進み続ける躍動感を表現しています。

<ブランドメッセージ「Go Beyond」>

現状に満足せず、常に新たなチャレンジを求めて「その先に向かって」歩み続ける。クライアントの課題をクリアするだけでは満足せず、クライアントのさらにその先にあるお客様のニーズを先取りして、「一歩進んだ提案をしていく」という当社グループの強い意思を表明しています。

(ご注意事項)

・本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、TISインテックグループ（TISおよびグループ会社）が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

（説明省略）